

Teilhabekapitalismus: Aufstieg und Niedergang eines Regimes wirtschaftlicher Entwicklung am Fall Deutschland 1950 bis 2010; Ein Arbeitsbuch

Busch, Ulrich; Land, Rainer

Erstveröffentlichung / Primary Publication

Monographie / monograph

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Busch, U., & Land, R. (2013). *Teilhabekapitalismus: Aufstieg und Niedergang eines Regimes wirtschaftlicher Entwicklung am Fall Deutschland 1950 bis 2010; Ein Arbeitsbuch*.. Norderstedt: BoD - Books on Demand. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-61535-3>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-ND Lizenz (Namensnennung-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:
<https://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-ND Licence (Attribution-NoDerivatives). For more Information see:
<https://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0>

Ulrich Busch
Rainer Land

Teilhabe kapitalismus

Aufstieg und Niedergang eines
Regimes wirtschaftlicher Entwicklung
am Fall Deutschland 1950 bis 2010

Ein Arbeitsbuch

Berliner Debatte

GSFP - Gesellschaft für sozialwissenschaftliche Forschung und Publizistik mbH

Ulrich Busch
Rainer Land

TeilhabeKapitalismus

Aufstieg und Niedergang eines
Regimes wirtschaftlicher Entwicklung
am Fall Deutschland 1950 bis 2010

Ein Arbeitsbuch

Berliner Debatte

GSFP - Gesellschaft für sozialwissenschaftliche Forschung und Publizistik mbH

Diese Veröffentlichung erfolgt mit freundlicher Unterstützung
der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Forschung Berlin.

Herstellung und Verlag: BoD – Books on Demand, Norderstedt

ISBN 9783848256860

Preis: 54 €

www.berlinerdebatte.de
www.rla-texte.de

Inhalt

Vorwort	5
Kapitel 1	
Deutschland zwischen 1950 und 2009 – Wirtschaftsentwicklung und Teilhabe	10
1.1. Der Teilhabekapitalismus: Entstehung und Niedergang eines Regimes wirtschaftlicher Entwicklung	10
1.2. Die konstitutiven Komponenten des Teilhabekapitalismus	17
2.1. Innovationsbasierte Entwicklung: Wachstum durch steigende Arbeitsproduktivität	21
2.2. Lohnentwicklung im Teilhabekapitalismus	27
2.3. Außenhandel	35
1.3. Umbruch als Erosion des Teilhabekapitalismus	39
3.1. Umbruchsphänomene	39
3.2. Ursachen des Umbruchs aus volkswirtschaftlicher Perspektive	42
3.3. Massenproduktion und negative Skaleneffekte	45
3.4. Empirische Belege	48
1.4. Umbruch als Demontage des Teilhabekapitalismus	56
4.2. Der Finanzmarktkapitalismus und die gegenwärtige Weltfinanzkrise	59
4.3. Staatsverschuldung und Finanzierung der Sozialsysteme	77
1.5. Umbruch als Entstehung eines neuen Regimes wirtschaftlicher Entwicklung?	96
Kapitel 2	
Ergänzende Aspekte: Bevölkerung, Arbeitszeit, Lohn, Ressourcen	102
2.1. Bevölkerung, Erwerbstätigkeit, Arbeitszeit; intensive und extensive Entwicklung	102
2.2. Teilhabe und Lohnentwicklung in Deutschland und im internationalen Vergleich	109
2.2.1. Produktivität und Nominallohnentwicklung	109
2.2.2. Reallohnentwicklung	114
2.2.3. Löhne und Produktivität im internationalen Vergleich	118
2.2.4. Die Transformation des Modus der Entwicklung des Kapitalverhältnisses von der „Subsumtion der Lohnarbeit unter das Kapital“ auf „Teilhabe der Lohnarbeit am wachsenden Reichtum“.	
Ein theoretischer Deutungsversuch	123
Exkurs: Zum Mehrwertgesetz bei Marx aus heutiger Sicht	133
Fordismus als Übergang der sozioökonomischen Entwicklungsweise von der „Subsumtion der Arbeit unter das Kapital“ zu einer „teilhabeorientierten Modernisierung“	139

2.3.	Ressourceneffizienz und die Grenzen des fordistischen Typs sozioökonomischer Entwicklung	141
2.3.1.	Von der extensiven zur intensiven Reproduktion der industriellen Nutzung natürlicher Ressourcen: Energie, Rohstoffe und Emissionen – empirische Befunde.	142
2.3.2.	Ressourceneffizienz als Grenze des fordistischen Modells sozioökonomischer Entwicklung. Die Erosion des fordistischen Wirtschafts- und Sozialmodells und der Beginn der Herausbildung eines neuen Entwicklungspfads. Theoretische Deutungen	148
2.3.3.	Erosion des fordistischen Entwicklungsmodells	157
2.3.4.	Der beginnende Übergang in ein neues Entwicklungsmodell. Inkonsistente Ansätze einer neuen ressourceneffizienten Regulation	163
	Exkurs: Diskussion zur Darstellung des Umbruchs	169

Kapital 3

Ostdeutschland: Vom staatssozialistischen Fordismus der DDR zur ostdeutschen Transfergesellschaft

3.1.	Wiederaufbau und nachholende Modernisierung in der DDR. Teilhabe im Staatssozialismus	178
3.2.	Wirtschaftliche Stagnation, Umbruch und Niedergang	189
3.3.	Die ostdeutsche Transferökonomie 1990 bis 2010. Ein Beitrag zur Auflösung und Demontage des Teilhabekapitalismus in Westdeutschland?	194
3.4.	Ostdeutsche Transferökonomie und fragmentierte Entwicklung	207

Kapitel 4

Neue soziale Problemlagen

4.1.	Arbeitslosigkeit, unterbrochene Erwerbsverläufe und neue soziale Problemlagen – konzeptionelle Grundlagen	211
4.2.	Neue soziale Problemlagen – untersucht anhand von Daten des SOEP	212
4.2.1.	Erwerbstätigkeit und Lebenslage	221
4.2.2.	Unterbrochene Erwerbsverläufe – Typen und ihre Messung	222
4.2.3.	Erwerbstätigkeitsanteile im Vergleich: 1988, 2004 und 2006, Ost- und Westdeutschland, Frauen und Männer	224
4.2.4.	Anteil der Erwerbstätigkeit (AEB) und Lebenslage	226
4.2.5.	Multiple Problemlagen	231

Literatur	234
Daten	249
Autoren	252

Vorwort

Von 2007 bis 2009 arbeiteten wir gemeinsam mit Soziologen, Statistikern, Ökonomen und anderen Wissenschaftlern im Verbundprojekt „Berichterstattung zur sozioökonomischen Entwicklung in Deutschland“, soeb 2, mit (www.soeb.de). Das war eine anstrengende, aber auch außerordentlich kreative Zeit, voller neuer Erkenntnisse und anregender Debatten. Wir mussten neue Ideen und Konzepte entwickeln und neuartige Methoden erfinden, um einen „Umbruch“ zu verstehen, den wir seit zwanzig Jahren selbst erlebten – die alten Erklärungen erwiesen sich als unzureichend, brüchig oder gar als falsch, neue aber gab es höchstens in Ansätzen. Vor allem aber mussten wir uns sehr streng an das Konzept einer zwar theoriegeleiteten, aber empirisch gestützten Vorgehensweise halten – was sich nicht mit Statistik, an Daten aus Befragungen oder Fallstudien beweisen ließ, das zählte nicht.

Dabei entstanden drei Kapitel, von denen zwei in die fast 800 Seiten umfassende Publikation (Forschungsverbund Sozioökonomische Berichterstattung (Hrsg.): Berichterstattung zur sozioökonomischen Entwicklung in Deutschland. Teilhabe im Umbruch. Zweiter Bericht, Wiesbaden 2012) in jeweils gekürzter Fassung eingegangen sind: „Teilhabeökonomismus – Fordistische Wirtschaftsentwicklung und Umbruch in Deutschland 1950-2009“ und „Ostdeutschland“. Beide Kapitel behandeln die sozialökonomische Entwicklung aus der Makro-Perspektive. Ein weiterer, stärker mikrosoziologisch angelegter Text, die Autoren sind hier Rainer Land und Friedel Hauss, wurde nicht in den „Bericht“ aufgenommen. Er ist für das Gesamtverständnis aber wichtig und soll deshalb an dieser Stelle in überarbeiteter Form erstmalig veröffentlicht werden.

Wir haben in den Jahren 2007 bis 2009 insgesamt sehr viel Material zusammengetragen (vgl. http://www.rla-texte.de/?page_id=158) und mehrere Versuche unternommen, es stringent theoretisch zu deuten. Auf diese Weise entstanden Datensammlungen, Exkurse und mehrere Kapitelentwürfe, am Ende immer noch viel zu umfangreiche Skripte, die für die Druckfassung mehr als halbiert werden mussten. Die Daten und Berechnungen sowie ein Teil der Exkurse wurden auf einer Webseite wissenschaftlich interessierten Lesern zur Verfügung gestellt und eine gekürzte Textversion wurde im Online-Journal der Leibniz Sozietät der Wissenschaften zu Berlin, Nr. 14/2012, veröffentlicht (vgl. <http://www.leibniz-sozietat.de/journal>). Trotzdem aber wollten wir die Vorarbeiten und die bisher nicht veröffentlichten Teile weiterführen und in einer überarbeiteten Fassung in die Diskussion einbringen. Leider fehlen uns derzeit aber die Mittel, umfassend an dem Thema weiter zu arbeiten. Deshalb haben wir uns entschlossen, die vorliegenden Texte älteren und neueren Datums zunächst in Form eines „Arbeitsbuchs“ zu publizieren. Es handelt sich dabei teilweise um Vorarbeiten, Exkurse und die ungekürzten Entwürfe auf dem Stand von 2008 bzw. 2009, teilweise aber auch um aktualisierte, überarbeitete und neu geschriebene Texte.

Insbesondere zum *Finanzmarktkapitalismus* wurde für dieses Arbeitsbuch eine revidierte Fassung vorgelegt, die sowohl die Finanzkrise (2008/2009) als auch die darauf folgenden Probleme – etwa die Staatsverschuldung, die Eurokrise und die Divergenzen in den Handels-, Leistungs- und Zahlungsbilanzen – berücksichtigt. Die weitgehende Überarbeitung gerade dieses Teils war notwendig geworden, weil das ursprüngliche Manuskript die Finanzkrise in ihrem ganzen Ausmaß und ihren realwirtschaftlichen wie gesellschaftlichen Folgen noch nicht berücksichtigt hatte, sich durch die Krise aber die Gesamtkonstellation der gegenwärtigen

Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung nachhaltig verändert hat und weiter verändern wird. Es sei in diesem Zusammenhang auf eine Reihe weiterer Veröffentlichungen zu diesem Thema hingewiesen (vgl. Busch 2011b; 2012a und 2012b, 2012c).

Ein anderes, aus unserer Sicht offenes Problem, das uns auf den Nägeln brannte und brennt – die Frage nach der qualitativen Veränderung der Teilhabemodi und den Folgen für die Funktionsweise von Wirtschaft, Gesellschaft und Individuen – konnte für dieses Buch noch nicht nennenswert voran gebracht werden. Teilweise wird diese Problematik derzeit überlagert von den Auswirkungen der aktuellen Krise, teilweise fehlt es an analytischen Studien und Untersuchungen dazu, weshalb eine theoretische Bearbeitung momentan schwer fällt. Wir hoffen hier auf eine spätere Gelegenheit für eine gründliche Auseinandersetzung mit diesen Fragen und deren weiterführende Behandlung.

Während der Arbeit am SOEB-2-Projekt entstand der Eindruck, auf eine fundamentale Frage und auf Ansätze zu einer Lösung gestoßen zu sein: Wie funktionieren Kapitalverwertung und Lebensweise im Zusammenhang? Was ist neu in der Periode der 1950er und 1960er Jahre, die wir dann „Teilhabekapitalismus“ genannt haben? Und was passierte am Ende dieser Periode, als nicht nur wenige, sondern ein großer Teil der Individuen – die Hälfte oder mehr – anders als noch in den 1960er Jahren über Einkommen verfügten, die zu einem erheblichen Teil „disponibel“ waren, also die Reproduktionskosten der Arbeitskraft und eines auf die Arbeit und den Erhalt der Arbeitsfähigkeit gerichteten Lebens überschritten? Konsumsättigung jedenfalls kann man empirisch begründet ausschließen. Vieles weist auf eine *Individualisierung* der Lebensweisen hin, aber warum und wie funktioniert diese?

Im klassischen Industriekapitalismus bestand die sozioökonomische Integration für die Mehrheit der Menschen im Verkauf der Ware Arbeitskraft und dem Kauf der notwendigen Lebensmittel (Wohnen, Essen, Leben, die nächste Generation aufziehen) – ihr Zusammenhang wurde reguliert über Löhne, die im Wesentlichen durch die *Reproduktionskosten der Arbeit* bestimmt waren. Davon deutlich zu unterscheiden ist der Integrationsmodus des Teilhabekapitalismus (USA ab 1938, Europa und Japan seit etwa 1950). Hier wurde der Zusammenhang durch die Kopplung von Produktivität und Löhnen reguliert. Die Löhne stiegen über die Reproduktionskosten der Arbeitskraft hinaus, bis auf ein Mehrfaches derselben: Teilhabe am Reichtum durch wachsenden Konsum wurde zum Integrationsprinzip der westlichen und bald auch der asiatischen Industriegesellschaften.

Der Zusammenhang von *Produktions- und Konsummodell* (fordistischer Massenproduktion und Massenkonsum) wird makroökonomische reguliert durch die *dynamische* Bindung der Löhne an die gesamtwirtschaftliche Produktivitätsentwicklung. Dies konnten wir in dem SOEB-Bericht und dem hier ungekürzt abgedruckten Entwurf des entsprechenden Kapitels theoretisch darstellen und für die wichtigsten entwickelten Industriestaaten empirisch nachweisen. Diese Sicht ist originell, insbesondere die Verbindung von Produktions- und Regulationsmodus. Aber wir erheben keinen Anspruch darauf, diesen Zusammenhang als erste erkannt zu haben. Vielmehr gehört die Vermittlung von Produktivitäts- und Lohnsteigerung implizit zu den Grundlagen der keynesianischen Wirtschaftstheorie. Man könnte daher auch sagen, der Teilhabekapitalismus als Regime wirtschaftlicher Entwicklung funktionierte durch den Zusammenhang eines *fordistischen Produktionsmodells* mit einem *keynesianischen Regulationsmodell*, dessen Kern die Lohnregulation und die ergänzende bzw. die Dysfunktionalität ausgleichende Regulation mittels öffentlichen Ausgaben ist.

Was aber ist die Konsequenz ständig steigender Erwerbs- und Masseneinkommen für den überwiegenden Teil der Bevölkerung? Die für den Teilhabekapitalismus typische Form der Teilhabe, die zunächst in einem gleichen Anteil am Produktivitätszuwachs in Form steigen-

der Löhne und geringerer Arbeitszeit besteht, entfaltet sich mit den steigenden Einkommen zu einer Teilhabe, die an sich eine *individuelle Entwicklung* möglich macht, also den *freien* Einsatz disponibler Ressourcen jenseits des „Reiches der Notwendigkeit“ (Karl Marx). Diese neuen Teilhabemodi haben sich Soziologen bemüht (Sen, Beck) zu verstehen, aber zumeist isoliert von den ökonomischen Zusammenhängen, ohne sich um ein genaueres Verständnis der makroökonomischen Regulationszusammenhänge zu bemühen.

Die Expansion der Einkommen ermöglicht Lebensweisen *vieler* Individuen, die über die bloße Reproduktion des Lebens und der Arbeitskraft hinausgehen – also eine an sich *freie* individuelle Entwicklung neben der weiterhin bestehenden Notwendigkeit, gesellschaftliche Ressourcen, Gemeinschaft, Familie und die eigene Arbeitskraft zu reproduzieren. Zugleich aber ist eine wirkliche freie *individuelle* Teilhabe ausgeschlossen, denn es geht immer um Teilhabe am wachsenden Reichtum durch *standardisierten* – individualitätslosen – Massenkonsum. In diesem Widerspruch bewegt sich der Teilhabekapitalismus: Die Möglichkeit disponibler Ressourcen ohne hinreichend individualisierte Produktions- und Konsumtionsweisen.

Ein sozialökonomisches und wirtschaftswissenschaftliches Verständnis, dass dem Erklärungswert des Marxschen Gesetzes der Bestimmung des Lohnes durch die Reproduktionskosten der Arbeitskraft im Industriekapitalismus des 19. Jahrhunderts vergleichbar wäre, fehlt noch. Was reguliert die *sozioökonomische* Einbindung der Individuen in das heutige Wirtschaftssystem? Es wird viel über die politische, kulturelle, ethnische und soziale (wer weiß, was das ist?) Integration geredet, aber es gibt keine Klarheit über das Prinzip der sozioökonomischen Vermittlung von Individuen und Wirtschaftssystem für die entwickelten Industrieländer in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg.

Leider sind unsere Überlegungen zur Veränderung und Auflösung der Teilhabemodi im Umbruch (seit den späten 1970er Jahren) unfertig und hinsichtlich der empirischen Analysen nicht hinreichend. Hier fehlen die Ressourcen für umfassende Studien des *Sekundären Integrationsmodus*, wie wir eine der Auflösungsformen genannt haben (vgl. Land/Willisch 2006). Zur empirischen und theoretischen Verdeutlichung dessen, was hier vorgeht, stellt das Kapitel von Rainer Land und Friedrich Hauss trotz seines fragmentarischen Charakters u. E. einen nützlichen Beitrag dar.

Der Niedergang des Teilhabekapitalismus begann in den 1970er Jahren mit drei sich gegenseitig verstärkenden Prozessen: dem Zutagetreten ökologischer Wachstumsgrenzen, der neoliberalen Demontage des auf Konsum gegründeten Teilhabepinzips und der Dominanz der Finanzkapitalverwertung gegenüber der Akkumulation von Realkapital. Die Folge war eine tendenzielle und zunehmend Spaltung der Bevölkerung in einen Teil, der immer höhere und zunehmend von der Leistung abgekoppelte Einkommen realisiert, die nur aus der Monopolisierung exklusiver sozialer Ressourcen zu Lasten anderer erklärt werden können, und einen anderen, weit größeren Teil, dessen Löhne oder Transfereinkommen wieder auf das Niveau der bloßen Reproduktion der Arbeitskraft herabgedrückt werden, ohne jegliche disponible Mittel für eine freie eigene Entwicklung. Die sozialökonomische Regulation ist gespalten: Der *primäre sozioökonomische Integrationsmodus* funktioniert formal nach wie vor über den Tausch von Arbeit gegen Erwerbs-Einkommen, aber die Höhe wird weder wie im Industriekapitalismus durch die Reproduktionskosten der Arbeitskraft noch wie im Teilhabekapitalismus durch die allgemeine Produktivitätssteigerung reguliert – sondern? Ja, wodurch eigentlich? Durch die Fähigkeit bestimmter Gruppen, soziale Ressourcen zu monopolisieren und andere Gruppen zu exkludieren? Natürlich ist das Herunterdrücken der Löhne und der Transfereinkommen im, von uns *sekundärer Integrationsmodus* genannten, zweiten Integrationsmechanismus eine Bedingung für die Einkommenssteigerungen im primären Modus. Die Krise bietet dafür

derzeit ein mehr oder weniger nützliches Umfeld: Arbeitslosigkeit, Migration, demographischer Wandel und Staatsverschuldung sind die Druckmittel, mit denen ein Teil der Gesellschaft steigende Einkommen für sich und zu Lasten der Allgemeinheit durchsetzt. „Rette sich, wer kann“: Ende der Teilhabe. Aber dies ist nicht die ganze Erklärung.

Die vorläufige Auflösung des Widerspruch des Teilhabekapitalismus – freie Ressourcen für eine standardisierte Lebensweise – stellt also eine Abkopplung der Teilhabe vom regulierenden Prinzip des Zusammenhangs von gesellschaftlicher Produktivität und individuellem Massenkonsum in zwei Richtungen dar: Erstens wird Reichtum in monetärer Form zum Selbstzweck. Das Einkommen wird zum kapitalisierten Ertragswert monopolisierter Ressourcen einzelner: Primäre Integration. Zweitens: Menschen, die keine besonderen Ressourcen ertragsrelevant kapitalisieren können, erscheinen als überflüssig, ihre Reproduktion fällt auf das Minimum der sekundären Integration (und damit unter die Reproduktionskosten „anständiger“ Industriearbeit).

Es gibt nun gute Gründe, anzunehmen, dass die Spaltung in einen primären und einen sekundären Integrationsmodus keine dauerhaft funktionsfähige Form der Vermittlung des Zusammenhangs von wirtschaftlicher und individueller Reproduktion sein kann. Was aber könnte ein neues, weiterentwickeltes Prinzip der Teilhabe sein? Ist es in dem primären und dem sekundären Integrationsmodus des Finanzmarktkapitalismus in *verkehrter Form* enthalten: Teilhabe ohne Bindung an Produktivität und ohne standardisierten Massenkonsum? Nun, wir sind hier nicht bei Hegel, die Antwort ist nicht schon in der Frage enthalten. Wir kennen sie nicht. – Es ist unwahrscheinlich, dass die Entwicklung zurückführt zu einer Teilhabeform, bei der Massenproduktivität und Massenkonsum über mit der Produktivität gleichgewichtig steigenden Einkommen verbunden sind. Schon die wachsenden ökologischen Restriktionen sprechen dagegen. Andererseits kann eine moderne Wirtschaft nicht funktionieren ohne Innovationen, ohne Produktivitätsentwicklung, ohne steigende Ressourceneffizienz. Der Modus einer nachhaltigen und umweltkompatiblen wirtschaftlichen Entwicklung aber muss ko-evolvieren mit einem dazu passenden Modus der Reproduktion und Entwicklung des Lebens (und der Arbeit) der Individuen. Es wird keine moderne Ökonomie und keine Überwindung der Krise geben ohne eine Teilhabeform, die den sich qualitativ verändernden und dabei wachsenden gesellschaftlichen Reichtum mit dem der Individuen vermittelt – aber wir haben bisher keine konkrete Vorstellung, wie sie aussehen könnte. Wir kennen nur die Vermittlungsform des alten Industriekapitalismus (Erwerbseinkommen = Reproduktionskosten der Arbeit), die des Teilhabekapitalismus (Erwerbseinkommen steigen mit der gesamtwirtschaftlichen Produktivität) und dessen Auflösungsformen, die kapitalisierten Ertragswerte vorhandener oder fehlender marktgängiger individueller Ressourcen – den primären und sekundären Integrationsmodus. Die Sache wäre eine weitergehende Erörterung wert – aber wir können den Faden derzeit nicht weiter spinnen. Deshalb hier die anfänglichen und unvollendeten Überlegungen. Dazu gehören die Abschnitte im Kapitel 1, besonders der Abschnitt zur Lohnentwicklung im Teilhabekapitalismus und die *Zwischenbetrachtung: Teilhabe im Teilhabekapitalismus*, sowie der Exkurs zur Lohnentwicklung im internationalen Vergleich und des Kapitel über den *Sekundären Integrationsmodus und die neuen sozialen Problemlagen*. Dieses Kapitel ist teilweise fragmentarisch. Für eine streng an empirischen Daten orientierte Darstellung war die Datenbasis zu schwach, weil ein Vergleich der individueller Lebenskonstruktionen, der Vermittlungen von Arbeit und Leben, daran scheiterte, dass es keine geeigneten Individualdaten für Zeiten eines funktionsfähigen Teilhabekapitalismus gibt. Der an sich geeignete Datensatz, das Sozioökonomische Panels (SÖP), beginnt erst nachdem der Umbruch schon in Gang gekommen ist. Daher enthält das Kapitel theoretische Überlegungen, die nur zum Teil an die empirische Basis gekoppelt sind.

Etwas anders liegen die Dinge in dem Ostdeutschland-Kapitel. Hier gibt es viel Material und eine umfangreiche Forschung, auf die wir bei der Erarbeitung des Textes zurückgreifen konnten. Interessant sind in diesem Zusammenhang aber vor allem zwei Aussagen: Zum einen die Feststellung, dass das Wirtschafts- und Sozialmodell der DDR trotz bestimmter Besonderheiten und seiner planwirtschaftlichen Prägung ebenfalls eine Variante der fordistischen Regulation verkörperte, eben die „staatssozialistische Variante“ des fordistischen Regimes wirtschaftlicher Entwicklung. Als solche stand sie in den 1970er und 1980er Jahren ebenfalls vor den Herausforderungen eines sozioökonomischen Umbruchs – und scheiterte schließlich daran, an der Nichtbewältigung dieses Umbruchs. Zum anderen konnte gezeigt werden, dass die Transformation der DDR-Planwirtschaft nach 1990, der „Aufbau Ost“, als „Nachbau West“ scheitern musste, da sich das westdeutsche Modell zu diesem Zeitpunkt bereits selbst im Umbruch befand. Die Folge ist eine „fragmentierte Entwicklung“ in den neuen Bundesländern, das „Hinterherlaufen“ Ostdeutschlands hinter der Entwicklung im Westen, ohne diesen jemals einzuholen und die andauernde Abhängigkeit der neuen Länder von Transferzahlungen, auch noch Jahrzehnte nach dem Vollzug der deutschen Vereinigung.

Kapitel 4 behandelt die Hypothese, dass im Umbruch *Neue soziale Problemlagen* entstehen. Sie entstehen, weil die Regulation des fordistischen Teilhabekapitalismus zunehmend dysfunktional wird, sich aber im Beobachtungszeitraum kein neues Regime wirtschaftlicher Entwicklung durchsetzen konnte. Die empirische Basis dieses Kapitels war auf Grund der Datenlage und fehlender Vergleichsmöglichkeiten zu schwach, weshalb es in die Publikation SOEB 2 keine Aufnahme fand. Trotzdem sind die Ausführungen zur Entstehung eines sekundären Integrationsmodus, der durch die Simulation von Erwerbsarbeit die Desintegration der Gesellschaft unter Kontrolle zu halten versucht, dabei aber gerade die Teilhabeerwartungen des Teilhabekapitalismus untergräbt, ohne neue zu etablieren, u.E. gerade jetzt von allgemeinem Interesse.

Wir haben für Unterstützung, Diskussion und Ermutigung zu danken, insbesondere Andreas Willisch, Peter Bartelheimer, Friedrich Haus und Holger Alda.

*Ulrich Busch und Rainer Land
Januar 2013*

Deutschland zwischen 1950 und 2009 – Wirtschaftsentwicklung und Teilhabe

Fassung von Oktober 2009
Ulrich Busch, Rainer Land

1. Der Teilhabekapitalismus: Entstehung und Niedergang eines Regimes wirtschaftlicher Entwicklung

Die wirtschaftliche Entwicklung der *Nachkriegszeit* beruht auf einem neuen Regime wirtschaftlicher Entwicklung, das im Folgenden *Fordistischer Teilhabekapitalismus* genannt wird und dessen Funktionsweise im Abschnitt 2 dargestellt wird. Entstanden in den USA der 1940er-Jahre (vgl. Land 2009a und b) wurde es nach dem Weltkrieg zum wirtschaftlichen Entwicklungsmodus der kapitalistischen Weltwirtschaft insgesamt und etablierte sich mit jeweiligen nationalen Besonderheiten und komplementären Spezialisierungen auch in Kanada, West- und Nordeuropa und in Japan, etwas später in Taiwan, Südkorea und Thailand und ansatzweise in

Abb. 1-1: Deutschland 1870-1992, Bruttoinlandsprodukt pro Kopf in 1990 Geary-Khamis Dollar, Quelle: Maddison, A. 1995, nach Historische Datenbank (2009)

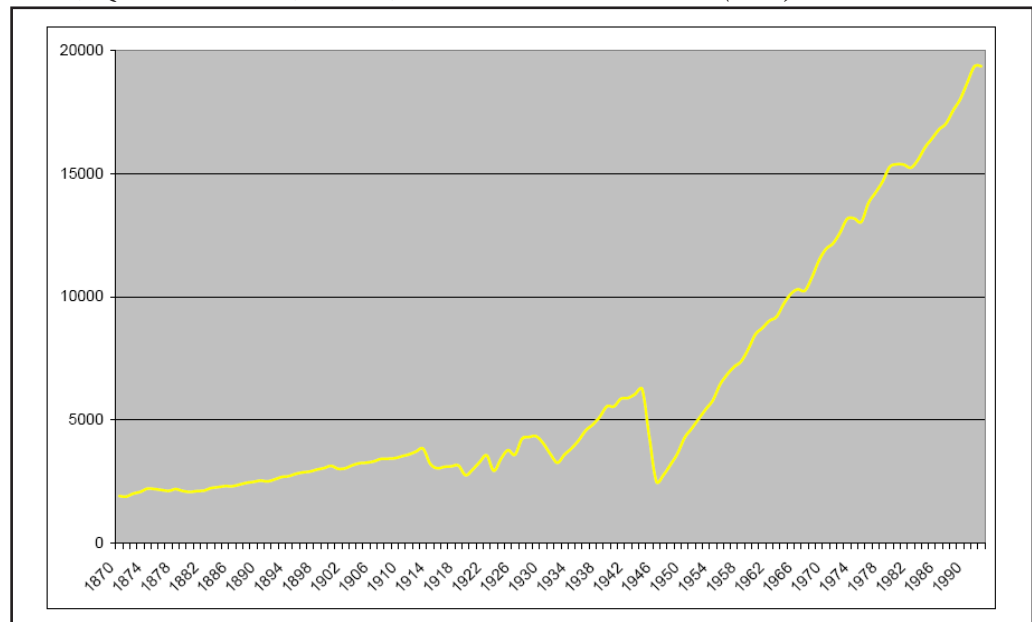
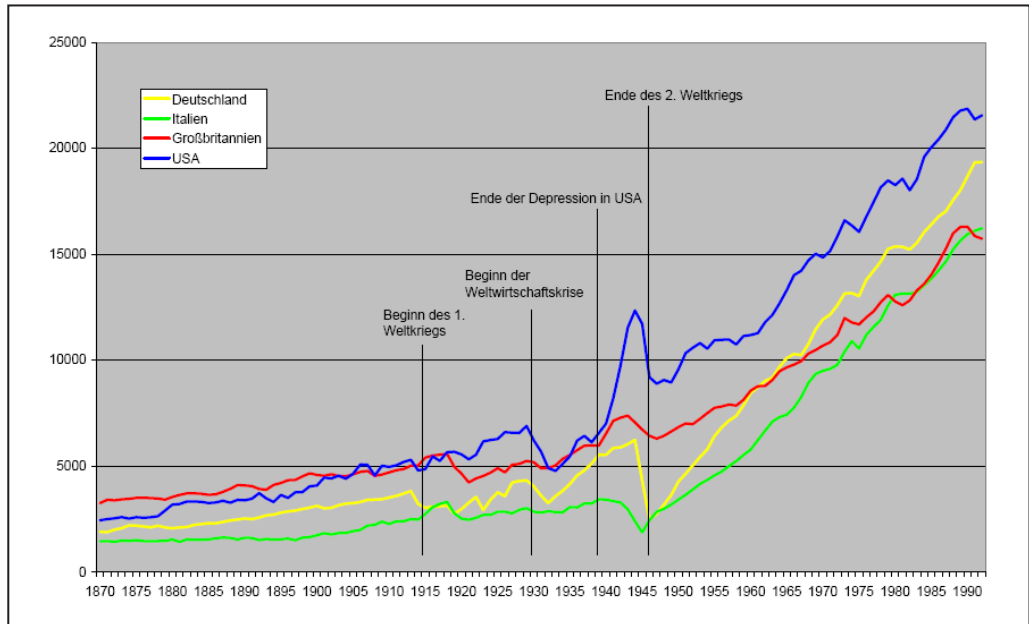


Abb. 1-2: Einkommen pro Kopf in Kaufkraftparitäten US\$ 1870-1992, Quelle wie Abb.



Lateinamerika.¹ Die welt- und volkswirtschaftliche Dynamik dieses Regimes wirtschaftlicher Entwicklung bestimmte auch das deutsche „Wirtschaftswunder“ der Nachkriegszeit (Abb. 1-1).

Abbildung 1-2 und 1-3 zeigen, dass diese Entwicklung nach der Weltwirtschaftskrise von 1929 und der anschließenden Depression (die in den USA bis 1938 dauerte) begann, in den anderen Industrieländern – hier gezeigt für Großbritannien, Italien und Deutschland – aber erst nach dem Einbruch durch den 2. Weltkrieg. Die Wachstumsraten des BIP der Nachkriegszeit lagen dabei deutlich über denen der vorangegangenen Periode (Tabelle 1-1).

Tabelle 1-1: Durchschnittliche Wachstumsraten des BIP pro Kopf, Quelle wie Abb. 1-1

	Deutschland	Italien	Großbritannien	USA
1871-1938	1,65	1,29	0,95	1,51
1939-1992	2,96	3,27	1,85	2,52
1939-1975	3,24	3,58	1,88	2,86
1950-1975	5,09	4,74	2,22	2,31
1976-1992	2,36	2,57	1,78	1,77

Ende der 1960er- bis Mitte der 1970er-Jahre kam es zu ersten Anzeichen für Dysfunktionalitäten, etwa seit Ende der 1970er-Jahre ging die Dynamik der Produktivitätsentwicklung und

1 Zur Entwicklung in den staatssozialistischen Ländern vgl. Kapitel 3 (Ost- und Westdeutschland)

Abb. 1-3 Wachstumsraten des BIP2 pro Kopf 1870 bis 1992, Quelle wie Abb. 1

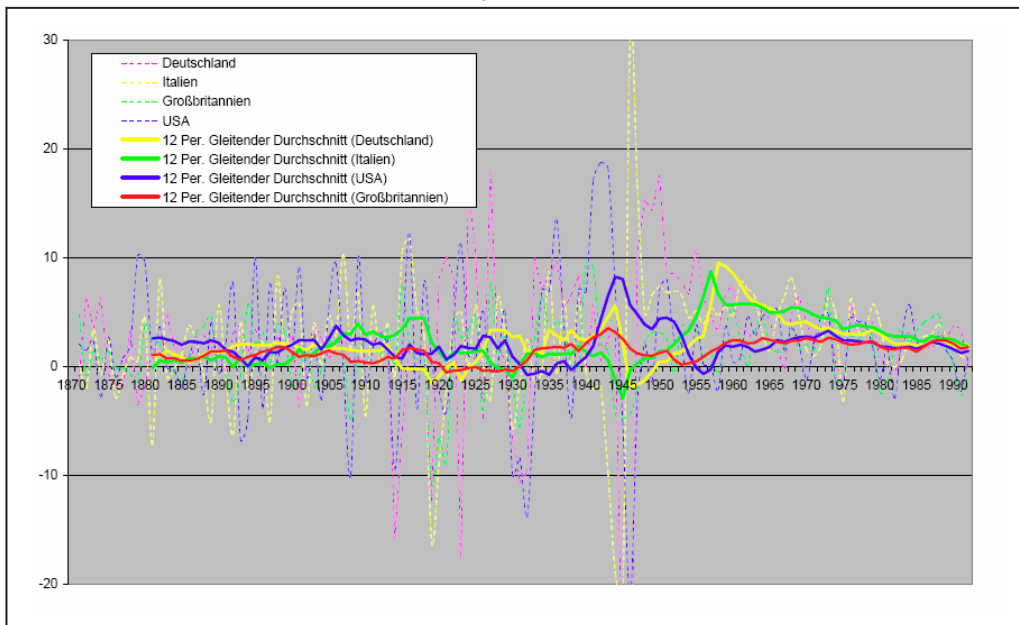
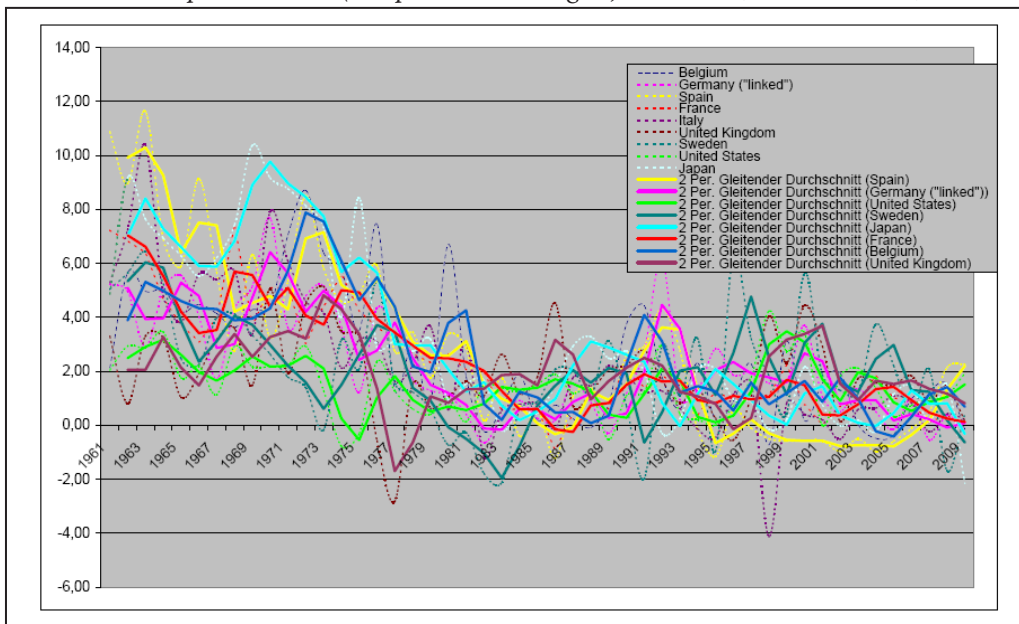


Abb. 1-4: Arbeitsproduktivität (BIP pro Erwerbstätigem) 1961-2009, diverse Länder, Ameco



des wirtschaftlichen Wachstums weltweit und auch in Deutschland auf etwa die Hälfte des Niveaus der 1950er- und 1960er-Jahre zurück. Die Ölkrisen markierten den Beginn eines Umbruchs, der bis in die Gegenwart reicht und in dessen Verlauf grundlegende Merkmale des fordistischen Teilhabekapitalismus erodierten, zentrale institutionelle Regulationen aufgelöst wurden und neue Entwicklungstrends erkennbar wurden. Abb. 1-4 zeigt dies an den Steigerungsraten der Produktivität für mehrere wichtige Industrieländer. Man erkennt, dass die Raten der Produktivitätssteigerung von einem vergleichsweise hohen Niveau zwischen 3 und 8 Prozent auf weniger als 2 Prozent in den 1970er-Jahren fallen, und zwar mehr oder weniger in allen entwickelten Industrieländern. Seitdem schwanken sie zwischen Null und 3, selten einmal 4 Prozent. Entsprechendes kann für die Wachstumsraten des BIP gezeigt werden.

Sowohl die Herausbildung eines neuen Typs wirtschaftlicher Entwicklung im bzw. nach dem 2. Weltkrieg wie auch dessen Erosion und der seit den 1970er-Jahren zu beobachtende Umbruch sind nicht auf die deutsche Volkswirtschaft beschränkt. Alle entwickelten kapitalistischen Industrieländer zeigen im Großen und Ganzen dieses historische Geschehen – wobei Niveaus und Zeitpunkte etwas variieren.¹ Weder der Aufstieg noch die Erosion dieses Regimes wirtschaftlicher Entwicklung können daher im Prinzip auf spezielle Merkmale einer nationalen Kapitalismusvariante, etwa den Rheinischen oder den Angelsächsischen Kapitalismus, zurückgeführt werden.

Bei der weiteren Darstellung der Merkmale des Aufstiegs, der Erosion und des Umbruchs dieses Regimes wirtschaftlicher Entwicklung orientieren wir uns an den Konjunkturzyklen, die auch meist für die Ordnung der empirischen Daten verwendet werden.² Wir unterscheiden dabei in dem Beobachtungszeitraum von 1950 bis 2009 sieben Konjunkturzyklen, deren Verlauf wir an der zyklischen Veränderung der Raten der Veränderung der Produktivität, des BIP, der Erwerbslosigkeit und der Inflation bestimmen. Aus statistischen Gründen wird jeweils das Jahr mit einem Tiefpunkt des BIP-Wachstums als das letzte eines Zyklus und das Folgejahr als das erste des folgenden Zyklus gewählt.³

Die folgende Abbildung 1-5 zeigt den Konjunkturverlauf für die deutsche Volkswirtschaft. Der erste Zyklus, der wahrscheinlich schon vor 1950 begonnen hat und bis 1958 reicht, kann in Deutschland als die Konstitutionsphase des neuen Regimes wirtschaftlicher Entwicklung betrachtet werden.⁴ Hohe Wachstumsraten der Produktivität und des BIP, sinkende Arbeitslosigkeit und eine niedrige Inflationsrate charakterisieren das Geschehen. Der zweite Zyklus, 1959-1967, ist durch hohe Wachstumsraten der Produktivität und des BIP-Wachstums, stabile

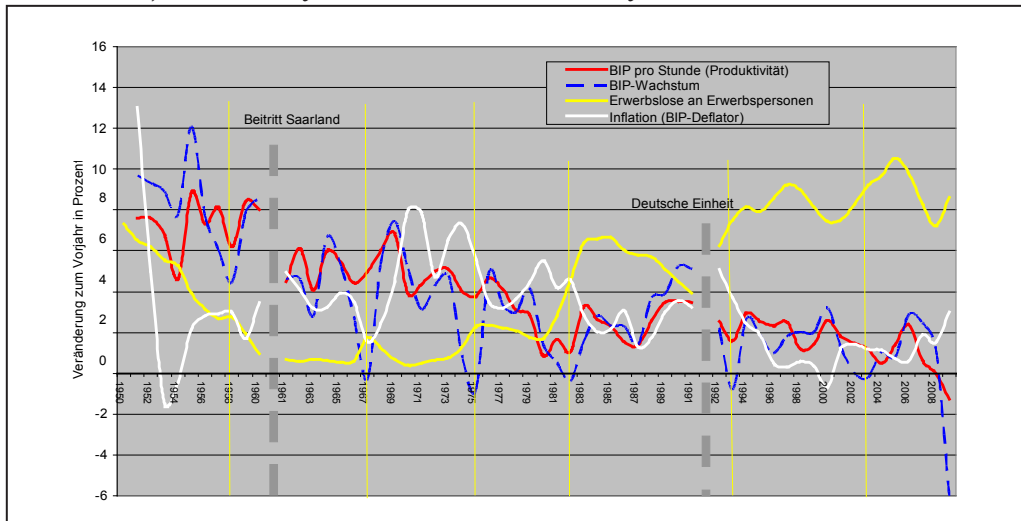
1 Länder, die erst zwischen 1950 und 1975 zu kapitalistischen Industrieländern geworden sind (beispielsweise Südkorea), und Schwellenländer, die noch in den 1980er- oder 1990er-Jahren große traditionelle bzw. nichtkapitalistische Wirtschaftssektoren hatten (beispielsweise Mexiko), weisen einen modifizierten Verlauf auf, ebenso natürlich staatssozialistische Länder, die wir hier nicht näher betrachten können. Siehe dazu den Exkurs zur DDR.

2 Zyklen bzw. Durchschnittswerte von Zyklen enthalten jeweils einen Aufschwung und einen Abschwung, Dekadendurchschnitte können dagegen zwei Auf- oder Abschwünge enthalten und sind dann nicht vergleichbar.

3 Soweit internationale Aspekte eine Rolle spielen, gehen wir für diese nicht konjunkturtheoretische Analyse der Vergleichbarkeit wegen vereinfachend davon aus, dass die Zyklen weltweit etwa synchron verlaufen. Tatsächlich ist dies oft der Fall, z.B. 1975, 1982 und 2009, aber nicht immer. So ist der Tiefpunkt 1991 in den USA und Großbritannien, in Deutschland, Frankreich, Schweden und Japan erst 1993.

4 Zum historischen Verlauf vgl. Abelshauser 2004: 106ff.

Abb. 1-5: Konjunkturverlauf der deutschen Volkswirtschaft 1950 bis 2009*



Vollbeschäftigung und noch niedrige, aber langsam steigende Inflation charakterisiert. Hier handelt es sich um die Phase des weitgehenden Funktionierens dieses Regimes wirtschaftlicher Entwicklung. Die Krise von 1967 ist allerdings schon spürbar und führt zur ersten Verunsicherung in Politik und Gesellschaft.

Im dritten Zyklus 1968 bis 1975 scheint die wirtschaftliche Entwicklung mit Wachstumsraten der Produktivität von preisbereinigt fast 6 Prozent und des BIP von fast 6 Prozent zunächst auch noch uneingeschränkt zu funktionieren. Allerdings steigt die Inflationsrate auf das höchste Niveau des gesamten Beobachtungszeitraums, was auf eine Wachstumsbeschleunigung an der oberen Leistungsgrenze der deutschen Volkswirtschaft hinweist. Bemerkenswert ist das Ende dieses Konjunkturzyklus, weil es den Beginn des Niedergangs markiert, dem schon verborgene Erosionsprozesse vorangegangen sein müssen. Es handelt sich um den Konjunktüreinbruch, der mit der Ölkrise 1973 begann und 1975 seinen Tiefpunkt hatte und der erstmalig nach dem Krieg zu einem – wenn auch noch geringem – Schrumpfen des BIP führt, vor allem aber steigt die Arbeitslosigkeit erstmalig auf mehr als 3 Prozent und geht im nächsten Aufschwung kaum wieder zurück. Die Zeit anhaltender Massenarbeitslosigkeit hat begonnen.

Der folgende Zyklus von 1976 bis 1982 bringt zwar eine kurze Erholung, in der fast wieder die vorangegangenen Wachstumsraten erreicht werden – aber nur für kurze Zeit. Er ist gekennzeichnet durch einen kurzen Aufschwung und eine lange Rezession von 1980 bis 1983 mit bis dahin ungeahnten Erwerbslosenraten von über 6 Prozent. Die Inflationsrate ist anhaltend hoch trotz der geringen Wachstumsrate, die für den gesamten Zyklus weniger als 3 Prozent betragen.

Die darauf folgende Erholung im 5. Zyklus ist erst zögerlich, erreicht aber gegen Ende der 1980er-Jahre für kurze Zeit wieder Wachstumsraten um die 4 bis 5 Prozent. In diesen Zyklus

* Alle mit * gekennzeichnete Abbildungen und Tabellen im Buch basieren auf eigenen Berechnungen, Quellen siehe Anhang S. 248

fällt der Beitritt der DDR, die Wirtschafts- und Währungsunion und die Vereinigung der beiden deutschen Staaten; dies ist die Ursache für die Sonderkonjunktur, aber auch für das Ansteigen der Erwerbslosenquote auf fast 10 Prozent.

Der sechste Zyklus von 1994 bis 2003 kann als zähe Dauerkrise beschrieben werden. Produktivität und BIP-Wachstum dümpeln auf einem Niveau unter 2 Prozent dahin, die Erwerbslosenquote steigt, die Inflation sinkt, erstmalig machen sich Deflationstendenzen bemerkbar.

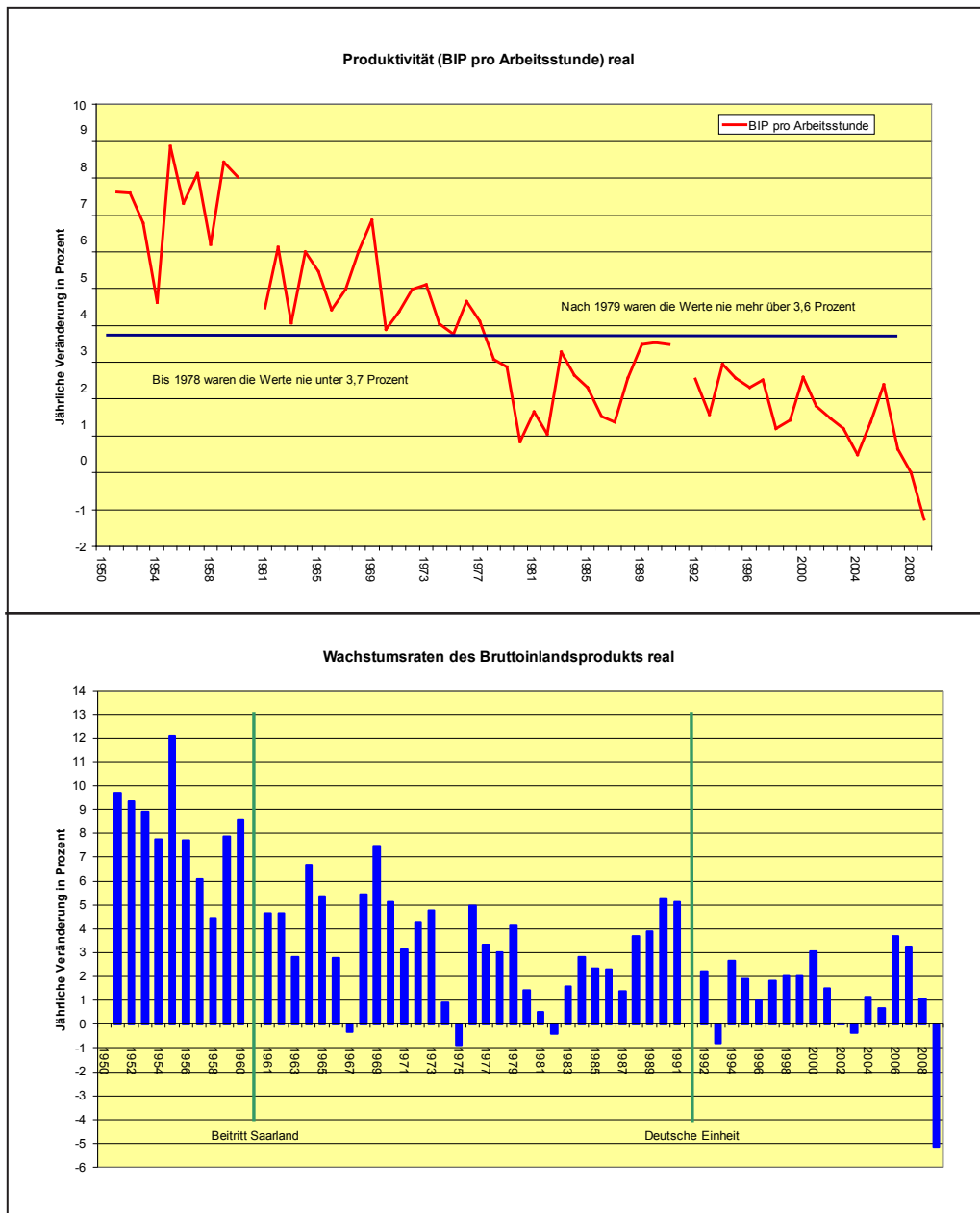
Wäre es 2008 nicht zu der Weltfinanzkrise und der dadurch ausgelösten Weltwirtschaftskrise gekommen, hätte man den anschließenden 2004 begonnenen Zyklus mit etwas Mut zur Spekulation vielleicht als Beginn einer Erholung und vielleicht sogar als Zeichen für den Auftakt eines möglicherweise neuen Typs kapitalistischer Wirtschaftsentwicklung deuten können. Im Frühjahr 2008 sah es nämlich noch so aus, als könne das Wirtschaftswachstum des siebten Zyklus erstmalig höher werden als das des vorangegangenen, nämlich bei 1,8 bis 2 Prozent gegenüber 1,6 für 1994-2003. Die Finanzkrise hat diese Perspektive vereitelt. Wir werden mit einem Produktivitäts- und einem BIP-Wachstum deutlich unter einem Prozent für den gesamten Zyklus zu rechnen haben und die Deflationstendenzen haben 2009 noch mal deutlich zugenommen.

Der gesamte Verlauf lässt sich aus der diesem Kapitel zugrunde liegenden Konzeption wirtschaftlicher Entwicklung als Evolutionszyklus im Sinne Schumpeters (1912 und 1939 bzw. 1961) beschreiben, als ein Aufstiegs-, Erosions- und Niedergangsszenarium, wobei wir davon ausgehen können, dass in Erosion und Niedergang möglicherweise Prozesse der Reorganisation ablaufen könnten (aber nicht zwangsläufig ablaufen müssen), die erst aus einer künftigen Beobachterperspektive erkennbar werden. Erosion, Niedergang *und* potenzielle Reorganisation können als *Umbruch* mit offener Perspektive verstanden werden.¹

Im folgenden Abschnitt 2 werden wir die aus unserer Sicht konstitutiven Elemente des nach dem 2. Weltkrieg entstandenen Regimes wirtschaftlicher Entwicklung bestimmen und empirisch darstellen. Der 3. Abschnitt beschäftigt sich dann mit den Phänomenen und Hypothesen zu den Ursachen der Erosion und des Niedergangs und der 4. Abschnitt mit den Folgen und den Strategien der Bewältigung des Umbruchs.

1 Die Frage, ob die Grundlagen des alten Entwicklungsregimes im Umbruch nur erodiert oder *aufgehoben* sind oder sogar von der Herausbildung eines neuen, kohärenten Regimes kapitalistischer Wirtschaftsentwicklung in den 1980er- oder 1990er-Jahren auszugehen wäre – etwa einem neoliberalen Entwicklungsregime, einem globalen Finanzmarkt-getriebenen Akkumulationsregime oder einem postneoliberalen Regime (vgl. Candeias 2009:12f) – betrachten wir als nicht geklärt.

Abb. 1-6 und 1-7: Deutschland: Wachstumsraten der Produktivität und des BIP*



2. Die konstitutiven Komponenten des Teilhabekapitalismus

Kern des *fordistischen Teilhabekapitalismus* genannten Regimes wirtschaftlicher Entwicklung ist die Kombination von drei Elementen:

Erstens: *fordistische¹ Massenproduktion*. Die Massenproduktion als solche entstand schon im 18. und 19. Jahrhundert, sie wurde im 20. Jahrhundert durch Henry Ford in der Automobilproduktion zu einem Organisationsprinzip des modernen Industriebetriebs weiterentwickelt. Jede Massenproduktion nutzt Skaleneffekte, *economies of scale*, als Ressource der Produktivitätssteigerung. Das Besondere der *fordistischen* Massenproduktion besteht in der Kopplung von *Massenproduktion* und *Massenkonsumtion*. Ford entwickelte eine Produktionsorganisation, bei der die Trennung der Forschung und Entwicklung von der Fertigung sowie die Standardisierung, Rationalisierung, Arbeitsteilung und Technisierung (z.B. durch Fließbänder) in der Fertigung (Taylorismus) zu positiven Skaleneffekten und Kostenregressionen in der *Produktion von Konsumgütern*, speziell dem PKW als Massenkonsumgut, führte. Der Massenproduktion fordistischer Art lag nicht nur eine technologische oder arbeitsorganisatorische Konzeption zugrunde, wichtig ist ebenso die bewusste Bezugnahme auf die Lebensweise der Lohnarbeiter, die *innere Landnahme* (Wittemann 1996: 10). Vor dem zweiten Weltkrieg wurde Massenproduktion schon zum Prinzip der Rüstungsproduktion, aber erst während (in den USA) bzw. nach dem 2. Weltkrieg wurde sie zum Kern der Innovationsprozesse in der industriellen Konsumgüterproduktion (Haushaltsgeräte, Kraftfahrzeuge, Elektrotechnik, Elektronik, Lebensmittel, industrieller Wohnungs- und Städtebau) und in modifizierter Form auch in vielen Investitionsgüterindustrien. Damit aber wurde die Steigerung der Arbeitsproduktivität durch *economies of scale* zur *wichtigsten Produktivitätsressource* – das ist der erste Unterschied des Fordistischen Teilhabekapitalismus von vorangegangenen Kapitalismustypen.

Zweitens: *produktivitätsorientierte Lohnentwicklung*. In der Zeit vor dem zweiten Weltkrieg bzw. vor der Weltwirtschaftsdepression (1929-1938) stiegen die Reallöhne zwar auch schon, blieben aber im Mittel deutlich hinter der Produktivitätsentwicklung zurück (vgl. dazu insbesondere Lutz 1984). Seit den 1950er-Jahren steigen die Löhne in allen o.g. Volkswirtschaften im Mittel *mindestens* genauso schnell wie die *volkswirtschaftliche* Produktivität.² Dies

- 1 Bekanntlich meinte Henry Ford, durch Rationalisierung könnten die Autos billiger und die Löhne höher werden, so dass die Arbeiter zu Käufern der von ihnen produzierten Autos – bzw. der von ihnen produzierten Konsumgüter überhaupt – werden könnten. Damit hat er das volkswirtschaftliche Prinzip der Kopplung von Massenproduktion und Massenkonsumtion, vermittelt über die Verbindung von Produktivitäts- und Lohnsteigerung, erstmalig als eine Strategie wirtschaftlicher Entwicklung formuliert. Daher ist es gerechtfertigt, sie *fordistische* Massenproduktion zu nennen – im Unterschied zur Massenproduktion von Gewehren und Kanonen (vgl. Ford/Crowther 1922).
- 2 Wichtig ist, dass die durchschnittlichen Löhne aller Arbeitskräfte im Maß der Produktivität der *gesamten* Volkswirtschaft (also gesamtes BIP pro Erwerbstätigem bzw. pro Arbeitsstunde) steigen, unabhängig von den unterschiedlichen Steigerungsraten der einzelnen Branchen. Die Produktivität einer Volkswirtschaft ist das Ergebnis des arbeitsteiligen Zusammenwirkens aller die Erbringung des BIP erforderlichen Branchen, daher werden auch alle Branchen, die notwendige Arbeit leisten, am Produktivitätsfortschritt in gleichem Maße partizipieren, auch wenn die technische Produktivität (Stück pro Zeit) sehr unterschiedlich steigt, in manchen Branchen aus technischen Gründen überhaupt nicht. So steigt die *technische* Produktivität in der gewerblichen Industrie in der Regel überdurchschnittlich, während sie bei personenbezogenen Dienstleistungen, z.B. bei Ärzten (Behandlungen pro Stunde) oder Frisuren (Frisuren pro Zeit), kaum steigen kann. Die ökonomische Produktivität für alle notwendigen Arbeiten

gilt bis Ende der 1970er-Jahre. Folge ist eine positive Rückkopplung von Massenproduktion, Masseneinkommen und Massenkonsumtion. Bei einer Orientierung der Reallöhne am Produktivitätszuwachs schafft jede Produktivitätssteigerung genau die Nachfrageausweitung, die erforderlich ist, um den Zuwachs an Produktion in Form wachsender Konsumtion abzusetzen und zu verbrauchen, und sie schafft außerdem eine zusätzliche Investitionsnachfrage, die es tendenziell ermöglicht, Gewinne und Ersparnisse vollständig zu investieren. Das berühmte Problem der „Akkumulation des Mehrwertes“ (Luxemburg 1913: 279f, 296f, 398f) bestand nur, solange die Löhne nicht im Maße der Produktivität stiegen.

Erst durch die ständig steigenden Masseneinkommen und die steigende Massenkonsumtion konnten die *economies of scale* und die fordistische Industrieorganisation zum zentralen Innovationsfeld dieses Entwicklungstyps werden. Und erst mit der fordistischen Massenproduktion war eine Ökonomie der systematischen Steigerung der Lohneinkommen und der wachsenden Konsumtion der abhängig Beschäftigten möglich. Fordistische Massenproduktion und produktivitätsorientierte Lohnentwicklung gehören zusammen. Die über die produktivitätsorientierte Lohnentwicklung vermittelte positive Rückkopplung von Massenproduktion und Massenkonsum ist das Geheimnis der globalen Dynamik dieses Regimes wirtschaftlicher Entwicklung wie auch des deutschen Wirtschaftswunders – aber sie ist zugleich auch die Krux und der Keim des Niedergangs.

Volkswirtschaftlich wichtig für das Funktionieren des Entwicklungsregimes ist, dass nicht nur der private Konsum und die privatwirtschaftlichen Investitionen der Unternehmen, sondern auch der öffentliche Konsum, die Transfereinkommen und die staatlichen Investitionen etwa im Maße der Produktivität wachsen. Die produktivitätsorientierte Lohnentwicklung schließt die Kopplung der meisten Massentransfereinkommen an die Produktivität ebenso

steigt aber branchenunabhängig in der Regel trotzdem, weil die Preise für notwendige Arbeiten, deren technische Produktivität nicht oder nur unterdurchschnittlich steigen kann, entsprechend ansteigen (müssen), wenn die volkswirtschaftliche Produktivität steigt, während die Preise für Waren, deren Produktion in der Regel überdurchschnittliche Produktivitätssteigerungsraten aufweisen, sinken bzw. unter der durchschnittlichen Preissteigerungsraten liegen. Die unterschiedlichen Preissteigerungsraten der Waren gleichen also für notwendige Arbeiten die unterschiedlichen technischen Produktivitätssteigerungsraten so aus, dass – zumindest in der Tendenz – eine gleichartige ökonomische Produktivitätsentwicklung (Wertschöpfung pro Zeit) für alle notwendigen Branchen als Resultierende herauskommt. Es wäre also falsch, Lohnentwicklungen mit den technischen Produktivitätssteigerungsraten einzelner Branchen in Beziehung zu bringen. Orientierungspunkt ist stets die Produktivitätsentwicklung der gesamten Volkswirtschaft. (Notwendige Arbeiten bzw. notwendige Branchen sind die, ohne deren Produkte andere Branchen nicht produzieren können bzw. ohne die die Reproduktion der Arbeitskraft nicht erfolgen kann.)

Die unterschiedlichen Lohnniveaus und unterschiedliche Lohnsteigerungen einzelner Branchen haben also nicht differente Branchenproduktivitätssteigerungen zur Ursachen (dann müssten Ärzte wenig und Fließbandarbeiter viel verdienen). Ursache dafür sind einerseits differente Aufwendungen für die Erlangung der erforderlichen Qualifikationen und den Zugang zu einem Beruf, dann auch kulturelle Gründe, Traditionen, Monopole. Andererseits aber die aktuelle und die mittelfristige Marktlage, also Abweichungen der Nachfrage nach bestimmten Qualifikationen vom Angebot, regionale Differenzen bei erswerter Wanderung usw.

In einer Volkswirtschaft würden sich die Löhne verschiedener Branchen und Regionen vollständig ausgleichen, wenn die Aufwendungen für den Zugang (Berufsausbildung und andere) gleich hoch wären und wenn die Kosten des Berufswechsel bzw. die regionale Wanderung null wären. Da dies nicht der Fall ist, differieren die Lohnniveaus entlang dieser Determinanten (vgl. Flassbeck/Spiecker 2000, 2001, 2007).

ein wie die Steigerung der staatlichen, kollektiven und ggf. auch der privaten Ausgaben für Sozialleistungen, Infrastruktur, ggf. Bildung und öffentliche Dienstleistungen, die zwar nicht in jedem Jahr, aber summarisch im mehrjährigen Mittel (und tendenziell eher antizyklisch) etwa mit der Produktivität steigen. Die Kopplung der Löhne an die Produktivität ist die Voraussetzung, auf der Wohlfahrts- und Sozialstaat möglich wurden.

Daher ist der fordistische Kapitalismus nicht zuerst durch neue Staatsfunktionen, etwa den Sozialstaat zu erklären oder durch Wirkung der Politik auf die Wirtschaft zu verstehen. Die Vorstellung, es sei der Staat, der zu der kapitalistischen Ökonomie hinzugekommen, sie eingehegt und gezähmt hätte, ist ebenso falsch, wie die Vorstellung, die veränderte Einkommensverteilung beruhe vor allem auf staatlichen Umverteilungen. Es ist die Veränderung des Regimes der Kapitalverwertung, also die Verbindung von fordistischer Massenproduktion und produktivitätsorientierter Lohnentwicklung, die eine veränderte Rolle des Staates erfordert und ermöglicht und auf deren Basis Wohlfahrts- und Sozialstaat möglich wurden. Die Veränderung der Kapitalverwertung aber ist nicht Folge der Einwirkung von Politik auf die Ökonomie, so wichtig ihre Rolle beim New Deal als dem Ausgangspunkt der Transformation der Kapitalverwertung auch eingeschätzt werden muss. Die Transformation des Regimes der Kapitalverwertung ist die Folge komplexer Veränderungen der *Gesellschaft* und der *Lebenswelten der Individuen*, zu denen u.a. die Entstehung und Erstarbung der Arbeiterbewegung und der Gewerkschaften, die Entstehung der Massendemokratie und der Rechtsstaat, die moderne Technologie der Massenproduktion und der wissenschaftlich-technische Fortschritt ebenso beigetragen haben dürften wie neue wirtschaftswissenschaftliche Erkenntnisse (Schumpeter, Keynes z.B.) und der Siegeszug der *Moderne als Kulturform*.

Drittens: Ein *Weltmarktregime der komparativen Vorteile*. Der Weltmarkt wuchs nach dem 2. Weltkrieg erheblich schneller als die nationalen Volkswirtschaften, weil diese sich komplementär auf differente Produktpaletten bzw. unterschiedliche Funktionen im evolvierenden globalen Massenproduktionsregime spezialisieren. Damit wird der Weltmarkt neben der produktivitätsorientierten Lohnentwicklung zur zweiten essentiellen Rückkopplung von Massenproduktion und Massenkonsum, mit der globale Effekte, globale *economies of scale*, für Innovationen nutzbar wurden.¹ Bereits vor dem ersten Weltkrieg war der Weltmarkt ein zentraler Orientierungspunkt des kapitalistischen Entwicklungsprozesses gewesen, aber zwischen 1914 und 1945 dominierten nationalstaatliche Innovationsstrategien, die bis zur Autarkie reichten. Erst nach dem zweiten Weltkrieg entstand eine positive Rückkopplung zwischen Massenproduktion, Massenkonsum und Weltmarkt (vgl. Abelshauser 2004: 34ff).

In Deutschland wurden der Maschinen- und Anlagenbau als Branche und die diversifizierte Qualitätsproduktion, vor allem die Produktion von Produktionsmitteln – Produktionsmitteln für die Massenproduktion – und komplexen Konsumgütern, wie PKW, zu dem herausragenden Exportgut, während die Massenproduktion von Konsumgütern wie Textilien, Bekleidung und

1 Ein Weltmarkt komparativer Vorteile mit komplementär entwickelten Funktionen der Unternehmen und der Volkswirtschaften erfordert, dass Exporte und Importe beide schneller steigen als die Produktivität bzw. das BIP, aber beide etwa in gleichem Maße, so dass die Handelsbilanzen der einzelnen Volkswirtschaften mittelfristig ausgeglichen sind. Dies ist klar zu unterscheiden von einem Weltmarktregime, bei dem Importe und Exporte stark differieren, weil einzelne Länder versuchen, Exportüberschüsse durchzusetzen und ihre Weltmarktanteile zu Lasten anderer Länder zu vergrößern, die dann gezwungen sind, Importüberschüsse hinzunehmen und sich zu verschulden.

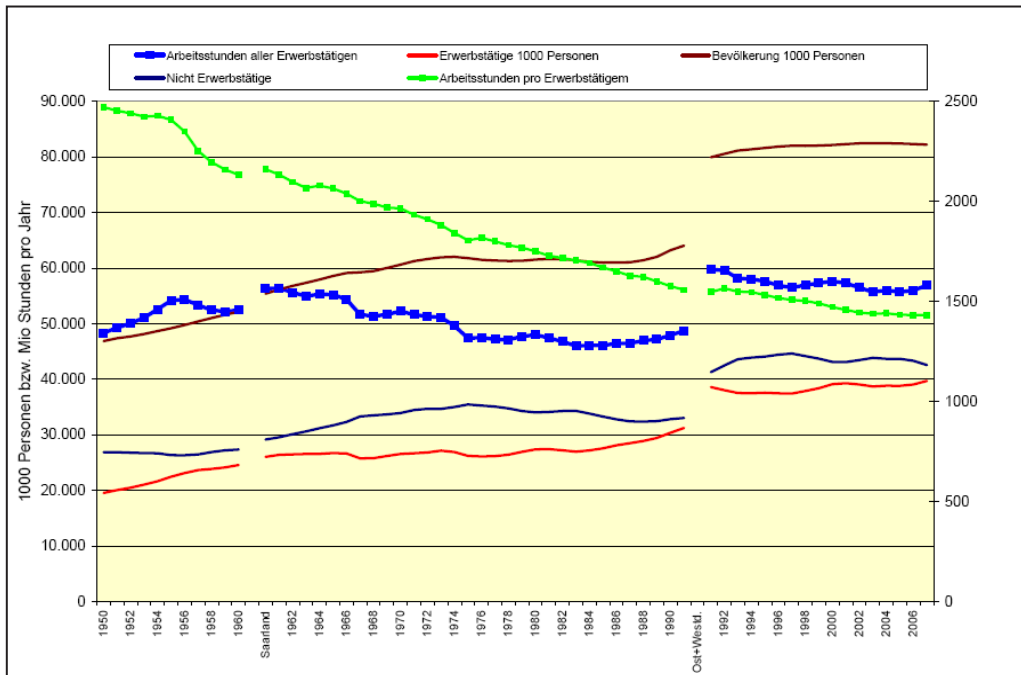
Schuhen, Massen-Elektrotechnik und später auch von EDV und Unterhaltungselektronik eher in anderen Ländern expandierte.¹

„So wichtig die fordistische Massenproduktion in der Nachkriegszeit auch geworden ist, so wenig bedeutete ihr später Einzug ... den Bruch mit den Regeln der diversifizierten Qualitätsproduktion.“ (Abelshauser 2004: 59)

Auch ein Regime der diversifizierten Qualitätsproduktion, das den deutschen Mitgegebenheiten und dem entstandenen deutschen Institutionensystem (Abelshauser 2004: 31, 43 und 59) entsprach, nutzt bezogen auf die Weltwirtschaft Funktionen in einem globalen Massen-

- 1 Nach Trischler (2007: 58) beruht der deutsche Weltmarkterfolg „nicht in erster Linie ... auf den Märkten der besonders forschungsintensiven Spitzentechnologien und auch nicht auf den Märkten der Massenproduktion, sondern auf diversifizierter Qualitätsproduktion in den Märkten der Hochtechnologien. Im ‚Modell Deutschland‘ verbindet sich ein primär mittelständisch und dezentral ausgerichtetes Produktionssystem mit einem vornehmlich auf Verbesserungsinnovationen statt auf Basisinnovationen, auf Hochtechnologien statt auf Spitzentechnologien beruhenden Innovationssystem.“ Es ist klar, dass diese Spezialisierung komplementärer Adaptionen der anderen Weltmarktteilnehmer bedurfte, die man nur verstehen kann, wenn die *economies of scale* eines globalen Massenproduktions- und Massenkonsumtionsregimes vorausgesetzt wird, in das allerdings auch die Rohstofflieferanten, die agrarischen Entwicklungsländer und die staatssozialistischen Industrieländer mit besonderen Rollen eingebunden sind. Vgl. auch Abelshauser 2004:43.

Abb. 1-8: Deutschland: Arbeitsstunden, und Erwerbstätige 1950 – 2007*. Nicht-Erwerbstätige sind Nicht-Erwerbspersonen plus Erwerbslose bzw. Bevölkerung minus Erwerbstätige.



produktionssystem, folgt also zumindest mittelbar der *economies of scale*, die zumindest bei den Anwendern, z.B. den Käufern von Druck- oder Textilmaschinen, das Selektionskriterium für Investitionen bildet.

2.1. Innovationsbasierte Entwicklung: Wachstum durch steigende Arbeitsproduktivität

Die wirtschaftliche Entwicklung im Deutschland der Nachkriegszeit beruht – wenige Jahre (1950-1954) ausgenommen – nicht auf einem zusätzlichen Einsatz an Arbeit, sondern ausschließlich auf der Steigerung der *Arbeitsproduktivität* (BIP pro Arbeitsstunde).

Zwar nimmt die Zahl der Erwerbstätigen in den 1950er- und 1960er-Jahren zu (Abb. 1-8), insbesondere durch die Kriegsrückkehrer, die Anwerbung ausländischer Arbeitskräfte und seit den 1980er Jahren durch die zunehmende Beschäftigung der Frauen. Aber der Zunahme der Zahl der Erwerbstätigen steht vor allem in den 1960er- und 1970er-Jahren eine sinkende Zahl der Arbeitsstunden pro Kopf gegenüber, so dass die Gesamtmenge der Arbeitsstunden aller Erwerbstätigen insgesamt stetig abnimmt. Im Jahr 2005 wurden im vereinigten Deutschland nicht mehr Arbeitsstunden geleistet als 1960 in Westdeutschland. (Vgl. Kapitel 2.1: Bevölkerung, Erwerbstätigkeit und Arbeitszeit.)

Die Produktivität je Arbeitsstunde erhöhte sich zwischen 1950 und 2007 jährlich um fast 4,0 Prozent (Abb. 1-6). Sie ist damit nicht nur die entscheidende Quelle des Wachstums, sondern neben der Zunahme der Erwerbstätigenanzahl auch die Basis für die Verkürzung der Arbeitszeit. Das heißt, der Produktivitätszuwachs wurde nicht vollständig in ökonomisches Wachstum umgesetzt, sondern diente darüber hinaus einer Verringerung der Arbeitszeit. Tabelle 1-2 zeigt, dass die Produktivität bezogen auf die Arbeitsstunde immer schneller gestiegen ist als die Produktivität in BIP je Erwerbstätigem, d.h. die Arbeitszeit pro Erwerbstätigem hat in allen Zyklen abgenommen. Im ersten Zyklus stieg das BIP schneller als die Produktivität pro Erwerbstätigem und auch schneller als die pro Stunde, d.h. die Zahl der Erwerbstätigen *und* die Gesamtzahl der Arbeitsstunden haben zugenommen. Das hat mit der hohen Zuwanderung von Erwerbstätigen in den Nachkriegsjahren zu tun, stellt also eine besondere Konstellation dar. Das gilt auch für den V. Zyklus, ist hier aber auf die Zunahme von Erwerbstätigen und Arbeitsstunden durch den Vereinigungseffekt von 1990 zurückzuführen. In allen anderen Zyklen, und das ist typisch für eine *intensiv-erweiterte Reproduktion*, deren Quelle die *Steigerung der Produktivität pro Stunde* ist, stieg das BIP langsamer als die Produktivität pro Stunde. Das bedeutet: in der Regel hat die Gesamtzahl aller geleisteten Arbeitsstunden abgenommen. Gleichzeitig wuchs aber die Zahl der Erwerbstätigen, wobei die Arbeitsstunden pro Kopf stärker sanken als die Zahl der Erwerbstätigen stieg. Dies ist Ausdruck der Verteilung einer insgesamt sinkenden Arbeitsmenge auf mehr Erwerbstätige, bedingt vor allem durch die wachsende Erwerbstätigkeit von Frauen.

Tabelle. 1-2: Wachstum der Produktivität und des BIP in Konjunkturzyklen in Prozent*

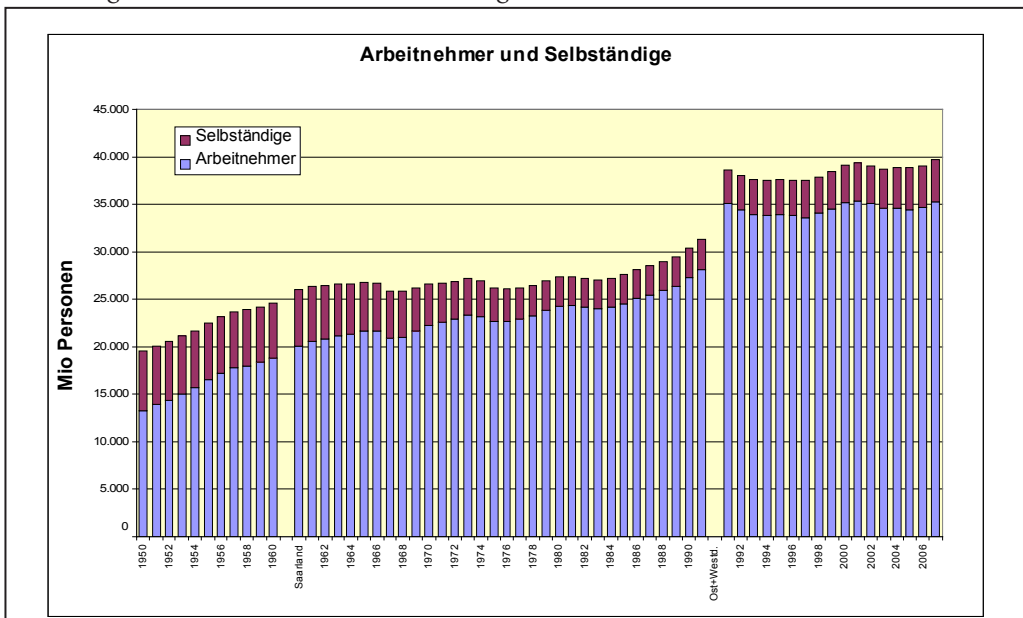
Zeitraum	Jahresdurchschnittliche Zuwachsrate der Produktivität (preisbereinigt)		Jahresdurchschnittliche Zuwachsrate des BIP	
	BIP pro Arbeitsstunde	BIP pro Erwerbstätigem	Preisbereinigt	Nominal
(I) 1951-1958	7,14	5,74	8,26	11,64
(II) 1959-1967	5,78	4,58	4,79	8,08
(III) 1968-1975	4,88	3,57	3,78	9,66
(IV) 1976-1982	2,61	1,89	2,43	6,58
(V) 1983-1993	2,57	1,80	2,71 ¹	5,60
(VI) 1994-2003	2,00	1,27	1,56	2,48
(VII) 2004-2009 ²	0,62	0,05	0,75	1,90

1 ohne den Wiedervereinigungseffekt, welcher in den Jahren 1990 bis 1992 mehr als die Hälfte des Zuwachses ausmachte, hätte der reale Zuwachs im fünften Zyklus nur ca. 2,5% betragen.

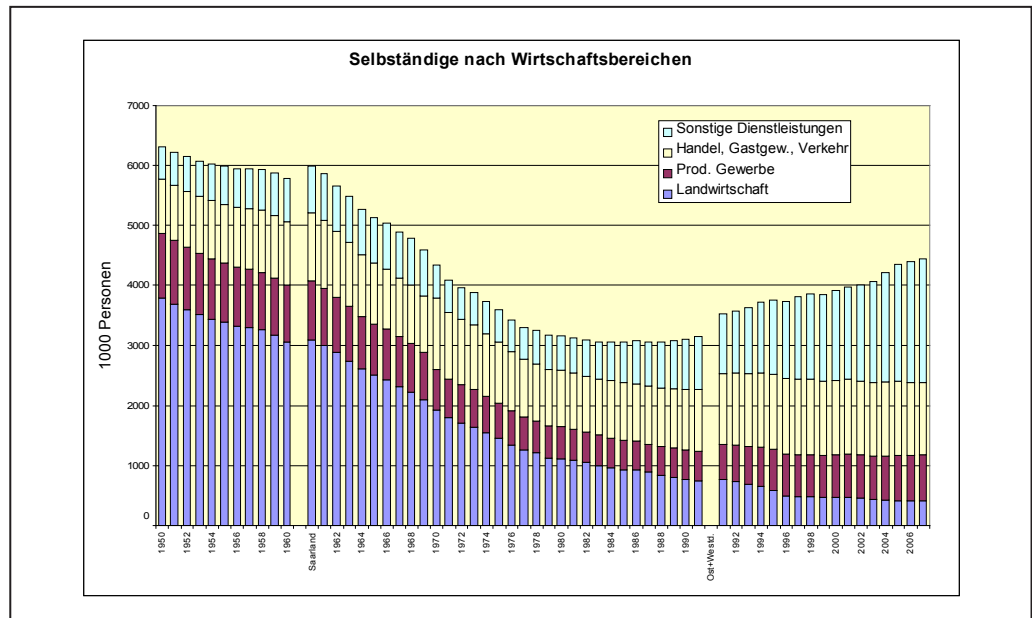
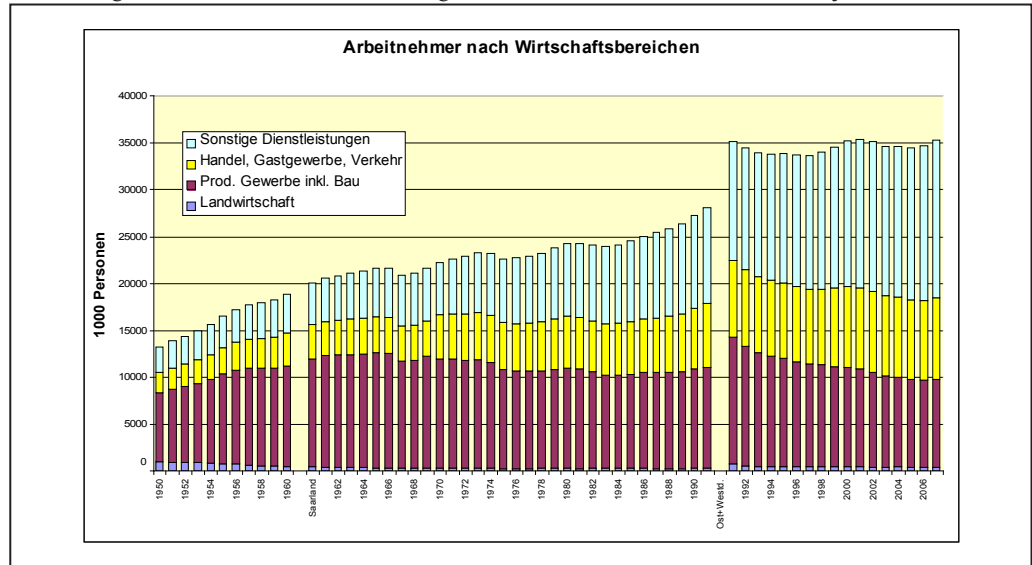
2 Der Zyklus ist vielleicht nicht abgeschlossen.

Die Grundlage dieser Produktivitätssteigerung sind Innovationen, aber nicht jedwede, sondern solche mit positiven Skaleneffekten, bei denen hohe Aufwendungen für allgemeine Kosten, z.B. für Forschung und Entwicklung und große Anlagen, auf eine große und wachsende Zahl von Produkten umgelegt und die Kosten pro Produkt gesenkt werden können. Die Innovationen, die den Produktivitätsschub der 1950er- und 1960er-Jahre möglich gemacht haben, basieren fast alle auf Inventionen, die in die Vorkriegszeit zurückreichen, vor allem den Innovationen,

Abbildung 1-9: Arbeitnehmer und Selbständige 1950 bis 2007*



Abbildungen 1-10 und 1-11: Selbständige und Arbeitnehmer nach Wirtschaftsbereichen*



die mit der Entwicklung der Kraftfahrzeuge, der Elektrotechnik, der Haushalts- und der Petrochemie und dem Maschinenbau zusammenhängen.

Die Durchsetzung dieses Typs wirtschaftlicher Entwicklung ist mit der Auflösung des traditionellen Sektors verbunden (vgl. Lutz 1984). Die zuvor traditionellen Landwirtschafts- und Handwerksbetriebe produzierten für den Eigenbedarf und für lokale Märkte, Familie und Betrieb waren aber noch nicht getrennt, Familienarbeit dominierte, Lohnarbeit war die Ausnahme, Versorgung, nicht Kapitalverwertung bestimmte ihre Funktionsweise. In den 1950er- und 1960er-Jahren wandelten sich diese Betriebe in kapitalistische Unternehmen mit Lohnarbeit, Spezialisierung auf eine enge Produktpalette und an der Kapitalverwertung ausgerichteten Effizienzkriterien. Das Ergebnis war erstens eine Verringerung der Anzahl der Betriebe, eine Vergrößerung der Betriebe hinsichtlich des Produktionsvolumen und der Anzahl der Arbeitskräfte und bei Landwirtschaftsbetrieben eine Vergrößerung der landwirtschaftlichen Nutzfläche und der Zahl der Tiere pro Betrieb. Damit verbunden war ein erheblicher Produktivitätsschub, die Gesamtzahl der benötigten Arbeitskräfte ging binnen 10 Jahren auf weniger als die Hälfte zurück. Für die Sozialstruktur hatte diese Transformation des traditionellen in einen kapitalistischen Sektor erhebliche Konsequenzen. Ein bestimmter Typ kleiner Selbständiger verschwand, der Arbeitnehmer und die Lohnarbeit wurden in Bereichen (und Regionen) typisch, in denen sie vorher Ausnahme waren. Die folgenden Abbildungen 1-9 und 1-10 zeigen beide Prozesse. Bis etwa 1970 steigt die Zahl der Arbeitnehmer, während die der Selbständigen in gleichem Maße zurückgeht.

Dabei erfolgt dieser Rückgang vor allem in der Landwirtschaft und (in geringerem Maße) in der gewerblichen Wirtschaft, während die Zahl der Selbständigen im Handel, Gastgewerbe und Verkehr gleich bleibt und in den anderen Dienstleistungen seit den 1980er-Jahren erheblich steigt. Die Zahl der *Selbständigen* sinkt, von 6,3 Millionen (1950) auf 3,1 Millionen (1990) in Westdeutschland und 4,4 Millionen (2007) im vereinigten Deutschland.¹ Anteilsmäßig bedeutet dies beinahe eine Halbierung. Dementsprechend wächst der Anteil der *Arbeitnehmer* von 63,4% auf 81,4%, wobei deren Zahl auch absolut zunimmt, von 18,7 Millionen 1950² auf 35,2 Millionen 2007³. Da sich dieser Trend über den gesamten Zeitraum erstreckt, lässt er sich als Ausweitung der *Erwerbsarbeitsgesellschaft* mit einer ausgeprägten Dominanz abhängiger Beschäftigungsverhältnisse interpretieren. Bis Mitte der 1960er-Jahre wird die Zunahme der Arbeitnehmer hauptsächlich vom produzierenden Gewerbe getragen, seit den 1970er-Jahren durch die Bereiche Handel, Verkehr, Gaststätten und sonstige Dienstleistungen. Dabei nehmen zunächst die staatlichen Dienstleistungen, später dann auch die privaten und unternehmensbezogenen Dienstleistungen stark zu (vgl. Abb. 1-10 und 1-11).

Die Transformation des traditionellen Sektors in kapitalistische Unternehmen schuf ein Bündel typischer sozialer Problemlagen, die mit dem Übergang der Menschen in die Lohnarbeit und der Reduzierung der Gesamtzahl der benötigten Arbeitskräfte, aber auch mit der Auflösung der traditionellen Einheit von Betrieb und Familie und der Dorfgemeinschaft als Produktionsverbund zusammenhängen und auf die an anderer Stelle noch einzugehen sein

- 1 Für die DDR gilt dies analog: 1955 betrug die Zahl der Selbständigen und mithelfenden Familienangehörigen hier 1,6 Millionen, 1989 waren es nur noch 184.000 (Statistisches Amt 1990: 127). Addiert man die Angaben für Ost- und Westdeutschland, so erhält man für 1955 eine Selbständigenzahl von 7,6 Millionen.
- 2 In der alten Bundesrepublik waren es 13,7 Millionen, in der DDR 5,0 Millionen (vgl. StatBA 2006: 76; Statistisches Amt 1990: 17)
- 3 Rund 14% davon sind geringfügig entlohnte Beschäftigte (vgl. StatBA 2005: 69).

wird (Kapitel 4: Neue soziale Problemlagen). In den 1960er Jahren stand die Bewältigung dieser Probleme des sozialen Wandels im Mittelpunkt der Sozial- und Arbeitsmarktpolitik. Ursachen, Erscheinungsformen und Bewältigungsstrategien für diesen Typus sozialer Probleme unterscheiden sich aber erheblich von den neuen sozialen Problemlagen, die im und nach dem Umbruch entstanden sind und die den Hintergrund der aktuellen sozialen Frage bilden (vgl. Kapitel Neue soziale Problemlagen).

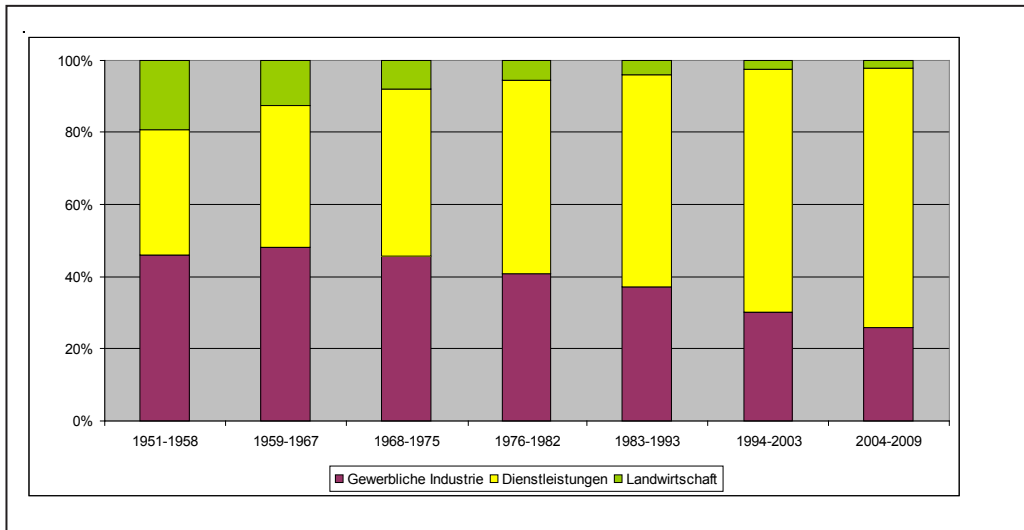
Welche Folgen hatte die Durchsetzung des fordistischen Teilhabekapitalismus für die Branchenstruktur? Empirisch kann diese Frage nur grob behandelt werden, weil vergleichbare detaillierte volkswirtschaftliche Daten dazu erst seit den 1990er-Jahren existieren, also einem Zeitpunkt, zu dem die Herausbildung dieses Typs wirtschaftlicher Entwicklung bereits abgeschlossen war und seine Erosion begonnen hatte. Für die relativ grobe Branchenstruktur der 1950er- und 1960er-Jahre lässt sich ein Rückgang der Landwirtschaft (kapitalistische Transformation des traditionellen Sektors) zu Gunsten der gewerblichen Wirtschaft feststellen. Der Dienstleistungssektor wächst bis in die 1970er-Jahre etwa so schnell wie die gewerbliche Wirtschaft, in den 1980er-Jahren und danach aber erheblich schneller (vgl. Tabelle 1-3 und Abb. 1-12).

Der Anteil der Landwirtschaft geht erheblich zurück, nach den 1970er-Jahren auch der Anteil der Industrie zu Gunsten des Dienstleistungsgewerbes. Diese Entwicklung wird u.E. zuweilen falsch als Schrumpfung mit Bedeutungsverlust der Industrie interpretiert. Das ist falsch, weil man in einer Volkswirtschaft keine funktionale Rangordnung der Branchen aufstellen kann – es sei denn, es handelt sich um Zweige, die ausschließlich Luxusgüter darstellen (also weder als Produktionsmittel noch zur Reproduktion der Arbeitskraft benötigt werden, (Sraffa 1978: 26). Die Landwirtschaft ist bezogen auf ihr Produktionsvolumen nicht geschrumpft, sie hat ihre Produktion von 1950 bis 2009 preisbereinigt mehr als verdoppelt, verbunden mit einer gewaltigen Steigerung

Tabelle 1-3: Wachstumsraten der Wertschöpfung der Branchen (preisbereinigt, Kettenindex)*

BIP-Zyklen	Alle Branchen Wachstumsraten preisbereinigt	Land- und Forst- wirtschaft, Fischerei	verarbeitendes Gewerbe	Baugewerbe	Handel und Gastgewerbe	Verkehr, Nachrichten	Finanzierung, Vermietung, Unternehmens- dienstleistungen	andere öffentlich und private Dienstleistungen
1951-1958	8,30	3,34	11,13	9,23	7,94	6,54	8,00	7,00
1959-1967	4,82	1,91	5,70	4,78	5,42	4,01	7	5,50
1968-1975	3,61	1,77	3,81	-0,11	3,24	3,19	5,21	5,64
1976-1982	2,42	2,56	1,63	0,25	2,48	4,19	4,44	2,94
1983-1993	2,73	-0,02	1,28	1,02	3,52	3,68	5,01	2,31
1994-2003	1,71	0,08	1,38	-2,66	2,07	3,48	3,01	1,54
2004-2009	1,96	3,63	4,18	-0,96	2,05	3,85	1,66	0,76
bis 1975	5,63	2,35	6,96	4,83	5,62	4,62	5,21	5,64
ab 1976	2,26	1,02	1,86	-0,69	2,66	3,77	3,84	2,01

Abbildung 1-12: Anteil von Landwirtschaft, Dienstleistungen und Industrie an der gesamten Erwerbstätigkeit von 1950 bis 2009. Quelle: Statistisches Taschenbuch 2009 (stb9_18)



der Arbeitsproduktivität. Der Rückgang der Beschäftigtenzahl ist ausschließlich Ausdruck gestiegener Produktivität und nicht gesunkener Produktionsmengen.

Die Industrie hat ihre Produktionsvolumen preisbereinigt auf mehr als das Achtfache gesteigert. Da die Produktivität der Industrie aber noch schneller steigt als die Industrieproduktion, sinkt auch die Zahl der Erwerbstätigen in der Industrie, insbesondere nach 1975. Im Dienstleistungssektor ist die Produktion zu konstanten Preisen etwa in gleichem Maße wie in der Industrie gestiegen, nicht aber die Produktivität. Das liegt daran, dass in vielen Dienstleistungsbereichen keine Steigerung der *technischen Arbeitsproduktivität*¹ möglich ist, so in

¹ Unter technischer Arbeitsproduktivität verstehen wir das Verhältnis des Produktionsergebnisses in sachlicher Form (Produktmenge in Stück oder anderen technischen Mengenausdrücken) pro Arbeitszeit, unter betriebswirtschaftlicher Produktivität die betriebliche Wertschöpfung pro Arbeitseinheit, unter volkswirtschaftlicher Produktivität das Bruttoinlandsprodukt der Volkswirtschaft pro Erwerbstätigem bzw. pro Arbeitsstunde. In Zweigen, in denen technische Produktivität nicht steigen kann, ist trotzdem eine Steigerung der betriebswirtschaftlichen Produktivität möglich. Wenn nämlich die Preise der produzierten Produkteinheiten steigen, dann steigt auch die Wertschöpfung pro Arbeitszeit. Das ist mittel- und langfristig in der Regel der Fall. Die Preise von Produkten mit hoher technischer Produktivitätssteigerungsrate sinken (Computerchips), die mit durchschnittlichen Produktivitätssteigerungsraten steigen etwa mit der Inflationsrate, während Güter und Leistungen, in denen keine technischen Produktivitätssteigerung möglich ist, überdurchschnittlich steigende Preise aufweisen müssen, wenn sie gleichgewichtige betriebswirtschaftliche Produktivitätssteigerungen ausweisen und wettbewerbsfähig bleiben wollen (Pflegedienste, Friseure). Auf diese Weise werden die differenten technischen Produktivitätssteigerungsraten so ausgeglichen, dass die ökonomischen Produktivitätssteigerungsraten aller Branchen etwa gleich sind. Anders könnte eine Marktwirtschaft nicht funktionieren, weil sonst alle Unternehmer und Arbeiter in die Branchen mit der höchsten Produktivität und den

den meisten personenbezogenen Dienstleistungen, in der Wissenschaft und der Bildung. Ein Lehrer kann nicht Jahr für Jahr 3 oder 5 Prozent mehr Schüler pro Stunde unterrichten und ein Arzt die Zahl der Patienten pro Tag nicht kontinuierlich steigern. Ein Industriearbeiter dagegen kann die Zahl der produzierten Produkte pro Stunde immer weiter steigern, durch Automation, durch neue Maschinerie, neue technische Abläufe und nicht zuletzt durch Wechsel zu anderen Produkten. Wirtschaftliche Entwicklung ist daher auch damit verbunden, dass der Anteil der Beschäftigung in solchen Zweigen mit den höchsten Möglichkeiten der technischen Produktivitätssteigerung relativ sinken muss, was aber gerade nicht für eine Bedeutungsminderung spricht, sondern im Produktivitätssteigerungspotenzial dieser Branchen begründet ist. Man kann also aus dem Rückgang der Industrie an der Erwerbstätigkeit u.E. nicht notwendig auf eine Krise der gesamten Industrie schließen. Das ist nur bei bestimmten Branchen der Fall, die auf Grund des technischen Fortschritts der internationalen Arbeitsteilung ganz oder weitgehend verschwinden, abwandern oder ihre Funktion wandeln, wie dies bei der Textilindustrie oder den Werften der Fall war.

2.2. Lohnentwicklung im Teilhabekapitalismus

Die Lohnentwicklung und der darüber vermittelte Massenkonsum sind qualitativ und quantitativ die zentrale Form der Teilhabe in diesem Typ wirtschaftlicher Entwicklung. Der Untersuchung der Lohnentwicklung von 1950 bis heute haben wir daher einen eigenen Exkurs gewidmet, dessen wichtigste Resultate hier rekapituliert werden.

1. Die Kopplung steigender Arbeitnehmerinkommen an die Entwicklung der volkswirtschaftlichen Arbeitsproduktivität lässt sich für die Zeit von 1950 bis 1975 eindeutig und zweifelsfrei nachweisen, und zwar sowohl für Deutschland als auch im internationalen Vergleich (Tabelle 1-4, international liegen vergleichbare Daten erst ab 1960 vor). In allen Ländern außer Griechenland, Korea und den USA¹ lag die Rate der Lohnsteigerungen sogar leicht über der der Produktivität. Es gibt mehrere Hinweise darauf, dass dies vor dem 2. Weltkrieg nicht galt. Zwar stiegen die Löhne auch in der Zeit von 1850 bis 1945, aber in vielen Jahren nicht und im Mittel deutlich langsamer als die Produktivität.² Die Kopplung der Löhne an die Produktivitätsentwicklung scheint also (wie theoretisch unterstellt) eine sozioökonomische Neuerung des Nachkriegskapitalismus zu sein, die in den USA der 1940er-Jahre erstmalig systematisch

höchsten Einkommen abwandern würden und es keine Musiklehrer, Rechtsanwälte, Krankenpfleger oder Steuerberater geben könnte – oder nur bei Bezahlung aus der Staatskasse. Werden technische Produktivitätssteigerungsdifferenzen nicht oder nur teilweise durch die Preisentwicklung ausgeglichen, dann verschwinden die betreffenden Branchen und Berufe, weil sie überflüssig geworden sind, oder sie wandern ab bzw. wären zu Lohndumping gezwungen.

- 1 Griechenland und Korea hatten noch starke traditionelle Sektoren. Die USA haben für 1960 bis 1975 einen Wert von 0,92. Sie hatten die höchsten Lohnsteigerungen aber vor Beginn des Beobachtungszeitraums, nämlich in den 1940er- und 1950er-Jahren. In den 1960-Jahren machten sie eine Wirtschaftskrise durch, die überdurchschnittlich zu Buche schlägt. Der Wert wäre mit hoher Wahrscheinlichkeit auch größer 1, wenn Daten für 1950er- und 1940er-Jahren einbezogen worden wären. Leider liegen dafür aber keine vergleichbaren Daten vor.
- 2 Hoffmann gibt für Deutschland 1,9 % als Durchschnitt für 1850 bis 1950 (ohne Berücksichtigung von Kriegsjahren) an und resümiert, dass „in der Vorkriegszeit das reale Arbeitseinkommen langfristig weniger zunimmt als die Arbeitsproduktivität.“ Hoffmann 1965 (94), vgl. auch Helmstätter 1971: 194, 208f.

*Tabelle 1-4: Produktivität, Lohn pro Arbeitnehmer und Quotient beider für die Zeiträume 1961-1975 und 1976-2009 im internationalen Vergleich.**

	Produktivität und Lohn (konst. Preise)							
	Jährliche Steigerungsraten vor und nach dem Umbruch							
	1961-1975				1976-2009			
		Lohn pro		Quotient		Lohn pro	Quotient	
	Produktivität	Arbeitnehmer	Konsum	Lohn/Produktivität	Produktivität	Arbeitnehmer	Lohn/Produktivität	
Land	ät	mer		ktivität	ät	mer	ktivität	
European Union (15 countries)	3,93	4,36	4,31	1,11	1,68	1,14	0,68	
Euro area (12 countries)	4,38	4,86	4,82	1,11	1,66	1,02	0,61	
Belgium	4,01	4,95	4,38	1,23	1,58	1,49	0,94	
Denmark	2,87	3,60	4,23	1,26	1,54	1,47	0,95	
Germany	3,73	4,33	4,63	1,16	1,67	1,32	0,79	
Ireland	4,33	4,60	4,00	1,06	2,99	2,05	0,68	
Greece	7,85	5,04	6,46	0,64	1,53	1,39	0,91	
Spain	6,12	6,70	6,43	1,10	1,63	1,03	0,64	
France	4,70	4,97	5,17	1,06	1,67	1,23	0,74	
Italy	4,96	5,31	4,97	1,07	1,44	0,82	0,57	
Luxembourg	2,17	3,69	4,38	1,70	1,64	1,18	0,72	
Netherlands	3,71	4,93	4,62	1,33	1,42	1,03	0,73	
Austria	4,46	4,63	4,11	1,04	1,84	1,38	0,75	
Portugal	5,64	7,81	6,40	1,38	2,36	1,40	0,59	
Finland	4,40	4,51	4,96	1,03	2,27	1,73	0,76	
Sweden	3,19	3,29	3,78	1,03	1,66	1,40	0,84	
United Kingdom	2,32	3,01	2,54	1,30	1,84	1,44	0,79	
Norway	3,70	4,08	4,32	1,10	1,92	1,57	0,82	
United States	2,10	1,93	3,63	0,92	1,42	1,31	0,92	
Japan	7,08	7,35	7,14	1,04	1,99	1,26	0,63	
Mexico					1,46	-0,38	-0,26	
Korea	3,45	1,56	6,53	0,45	4,14	4,05	0,98	
Australia	2,10	3,07	4,81	1,46	1,35	0,82	0,61	
wesentliche Abweichung nach oben								
wesentliche Abweichung nach unten								

Wenn der Quotient aus Lohn pro Arbeitnehmer und Produktivität (Spalten 5 und 8) größer als 1 ist, sind die Löhne schneller gestiegen als die Produktivität, ist er kleiner 1 so sind die Löhne langsamer gestiegen.

etabliert wurde (Land 2009a: 75f), und die Schumpeter schon 1942 als neuartig bemerkte, aber mir großen Bedenken sah, weil er glaubte, eine so hohe Lohnentwicklung würde die unternehmerische Investitionstätigkeit untergraben (vgl. Schumpeter 1996/1942: 381f, Land 2009b).

2. Für alle Industrieländer ist dieser Zusammenhang für die Zeit nach 1975 gelockert, d.h. die Lohnsteigerungsrate liegt im Mittel leicht unter der Rate der Produktivitätssteigerung, in einigen Jahren erheblich darunter. Der Quotient aus Lohnsteigerung und Produktivitätssteigerung liegt zwischen 0,57 (Italien) und 0,95 (Dänemark) bzw. 0,98 (Korea). Der Quotient für Deutschland beträgt 0,79, d.h., die Lohnsteigerung betrug seit 1976 im Mittel 79 Prozent der Produktivitätssteigerung. Vor 1975 lag der Quotient bei 1,16. Wir interpretieren dies als Erosion der Lohnregulation des fordistischen Teilhabekapitalismus und als das wichtigste Umbruchsphänomen.

3. Auch in Deutschland entkoppelt sich Lohn- und Produktivitätsentwicklung in den 1980er-Jahren, aber zunächst in geringerem Maße als in Großbritannien und den USA (Abb. 1-13). Die Abbildung zeigt, dass Großbritannien nach 1976 die deutlichste Senkung der Realinkommensentwicklung durchmachte, dann folgen die USA, mit etwas geringerem Ausschlag

Abb. 1-13: Durchschnittliche jährliche Steigerung der Realeinkommen in den Zyklen. Ameco

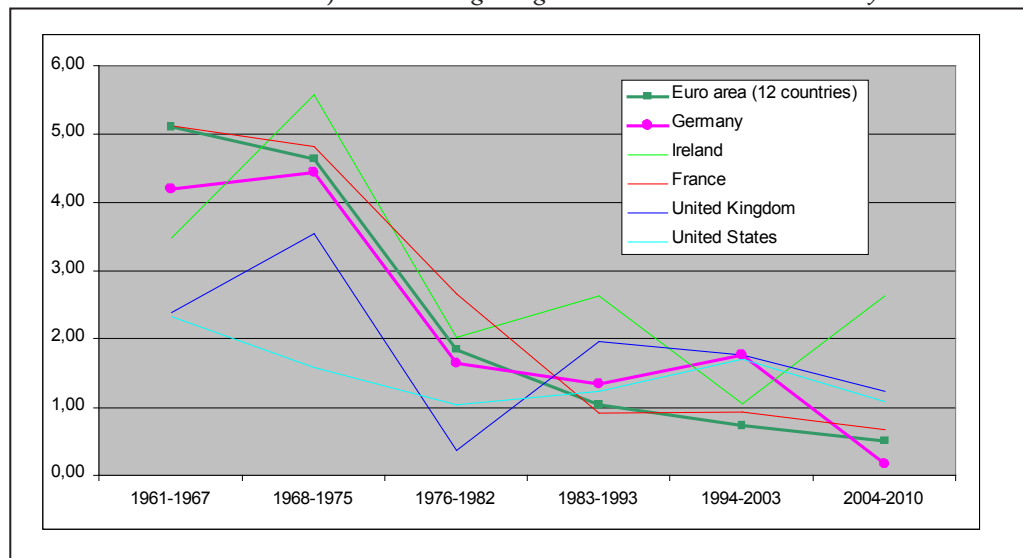
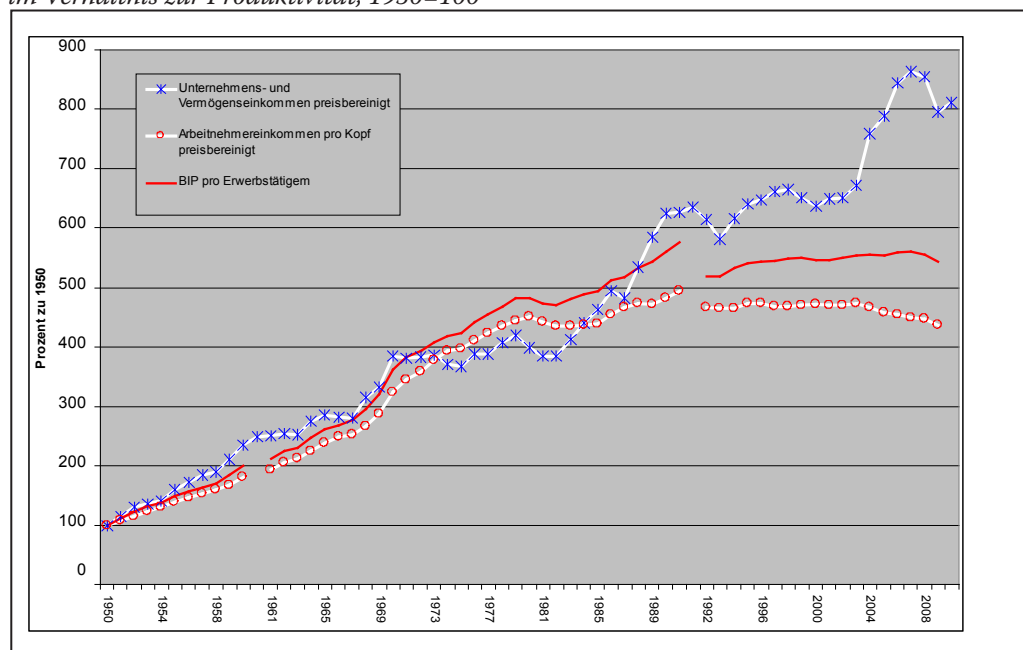


Abb. 1-14: Entwicklung der Arbeitnehmer und der Unternehmens- und Vermögenseinkommen im Verhältnis zur Produktivität, 1950=100*



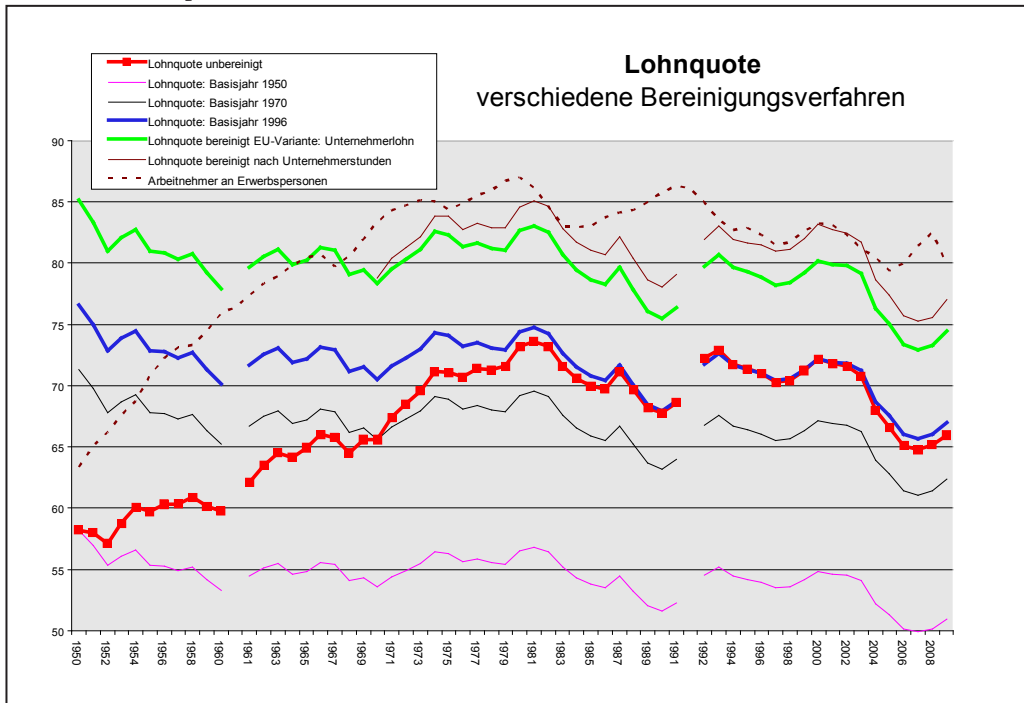
sinkt auch in Deutschland und den anderen EU-Ländern die Reallohnentwicklung unter die 2-Prozent-Marke. In Deutschland gibt es dann nach 1990 noch mal eine Reallohnsteigerung, vor allem in Ostdeutschland und wegen der Sonderkonjunktur der deutschen Einheit auch im Westen. Nach 2000 ist in Deutschland eine nochmalige sehr starke Senkung der Reallohnentwicklung auf faktisch Null festzustellen – und das zu einem Zeitpunkt, zu dem nicht nur in Irland, sondern auch in Großbritannien, den USA, Frankreich und der EU insgesamt die Zeit des Zurückbleibens der Reallohnentwicklung hinter der Produktivität zu Ende geht.

Die Abbildung 1-14 zeigt die Entwicklung der Arbeitnehmereinkommen und der Unternehmens- und Vermögenseinkommen seit 1950 (1950=100), relativ zur Entwicklung der Produktivität. Zunächst sehen wir, dass bis etwa 1973 Löhne und Unternehmenseinkommen etwa parallel ansteigen, und zwar entsprechend der Entwicklung der Produktivität. Dabei liegen die Unternehmenseinkommen leicht über der Linie der Arbeitnehmereinkommen, die Lohnquote (Abb. 1-15) sinkt in den 1950er-Jahren leicht und stagniert in den 1960er-Jahren, aber ohne dass der Zusammenhang von Lohn- und Produktivitätsentwicklung beeinträchtigt wäre.

Mitte der 1970er-Jahre fällt die Entwicklung der Unternehmenseinkommen zurück, stagniert faktisch, während die Lohneinkommen bis 1980 unverändert und bis 1990 in etwas geringerem Maße weiter steigen. Daher liegt die Entwicklung der Lohneinkommen von 1973 bis 1984 bei zwar steigender, aber noch moderater Arbeitslosigkeit über der der Unternehmenseinkommen.

Erst nach 1983 bis 1990 steigen die Unternehmenseinkommen wieder, diesmal deutlicher als vorher, sie steigen nun wieder schneller als die Löhne und auch deutlich schneller als die

Abb. 1-15: Lohnquote Deutschland*



Produktivität. Hier zeigt sich zum ersten Mal die Erosion der Lohnregulation: die Unternehmenseinkommen steigen deutlich schneller, die Löhne langsamer als die Produktivität. Diese Entwicklung setzt sich mit einer kleinen Unterbrechung durch die deutsche Einheit bis heute fort, erfährt aber nach 2003 noch einmal eine dramatische Verstärkung. Jetzt heben die Unternehmenseinkommen völlig ab und verlieren den Bezug zur Produktivitätsentwicklung, wie umgekehrt die Arbeitnehmerinkommen real stagnieren, zeitweise sogar sinken und sich von der Produktivitätsentwicklung nach unten immer weiter entfernen. Die Effekte der Produktivitätssteigerung kommen seit 2000 fast ausschließlich den Unternehmens- und Vermögenseinkommen zugute. Die Lohnregulation des fordistischen Teilhabekapitalismus ist nach 2004 in Deutschland faktisch suspendiert.

*Tabelle 1-5: Sozialbeiträge in den Zyklen**

BIP-Zyklen	Anteil am BIP	Anteil am Volkseinkommen
1951-1958	8,54	10,75
1959-1967	10,04	12,76
1968-1975	22,08	28,30
1976-1982	22,32	28,76
1983-1993	21,70	28,04
1994-2003	19,45	26,10
2004-2009	18,62	24,60
1992-2009	19,09	25,43
1950-1975	13,28	16,92
1976-2009	20,78	27,19
Mittelwert	17,47	22,66

Tabelle 1-6: Sozialleistungsquote verschiedener Länder im Vergleich

	Deutschland	Belgien	Frankreich	Großbritannien	Italien
1959-1967	18,40	15,97	17,57		16,37
1968-1975	22,98	19,70	19,71	16,58	17,90
1976-1982	29,16	27,61	25,11	21,39	20,17
1983-1993	27,35	27,98	27,86	24,06	23,32
1994-2003	28,78	27,23	29,72	26,79	24,71
2004-2007	29,50	29,50	31,40	26,55	26,20
1950-1975	21,01	18,10	18,79	16,58	16,98
1976-2007	28,39	27,75	28,08	24,51	23,24
Mittelwert	26,04	24,68	25,12	23,19	21,68

Quelle: Statistisches Taschenbuch 2009 (stb9_18)

Die entsprechende Entwicklung kann auch an der (bereinigten) Lohnquote (Abb. 1-15) verfolgt werden, die in den 1950er-Jahren leicht fällt, in den 1970er-Jahren steigt, seit den 1980er-Jahren wieder fällt – unterbrochen von der deutschen Einheit – und seit 2004 dramatisch abstürzt.

Ein weiterer wichtiger Gesichtspunkt ist die Entwicklung der Sozialtransfers, der Sozialleistungen des Staates und des Staatskonsums. Zu den Merkmalen des Teilhabekapitalismus gehörte, dass die Transfereinkommen, insbesondere die Altersrenten als der umfangreichste Transfer, ebenfalls mit der Produktivität steigen, in Deutschland vermittelt über ihre Bindung an die Lohnentwicklung. Die Sozialbeiträge (Renten-, Arbeitslosen-, Kranken- und Pflegeversicherung) sind bis 1975 im Mittel nominal um 22 Prozent gestiegen, das BIP um nominal knapp 10 Prozent. Diese überdurchschnittliche Steigerungsrate ist vor allem auf den Auf- und Ausbau der Rentenversicherung und des Gesundheitswesens zurückzuführen. Der Anteil der Sozialbeiträge am BIP stieg von 8 (1950) auf 22 Prozent in den 1970er Jahren. Seit den 1980er Jahren bleibt die Steigerungsrate der Sozialbeiträge hinter der Wachstumsrate des BIP zurück, dementsprechend sinkt der Anteil am BIP wieder. Seit 1998 liegt die Wachstumsrate der Sozialbeiträge mit nominal 1,31 Prozent jährlich wegen der stagnierenden Lohnentwicklung trotz Beitragssatzsteigerungen deutlich unter der Inflationsrate, d.h. die finanzielle Basis des beitragsfinanzierten Sozialsystems schrumpft.

Ein ähnliches Bild zeigt die Entwicklung des Staatskonsums und der monetären Sozialleistungen. Der Anteil aller Sozialleistungen am BIP betrug in den 1950er-Jahren rund 15 Prozent und Anfang der 1970er-Jahre rund 20 Prozent und er stieg nach 1975 auf derzeit 30 Prozent, ist also insgesamt auch schneller gestiegen als das BIP. Diese Steigerung ist auf den Anstieg monetärer Sozialleistungen auf Grund gestiegener Erwerbslosigkeit zurückzuführen.

Die Versuche, die Sozialleistungsquote in den 1980er-Jahren wieder zu reduzieren, wurden durch die wachsende Arbeitslosigkeit und die zunehmenden sozialen Probleme konterkariert. Ein Vergleich mit den anderen Ländern zeigt, dass es sich dabei nicht um eine der deutschen Einheit geschuldete Besonderheit handelt, auch in Belgien, Frankreich, Großbritannien und Italien steigen die Sozialleistungen im Umbruch tendenziell schneller als das BIP.

Zwischenbetrachtung: Teilhabe im Teilhabekapitalismus

Teilhabe bezog sich bislang auf die Lohnentwicklung, die volkswirtschaftlich größtenteils zum Arbeitnehmereinkommen gehörenden monetären und sachlichen Sozialleistungen und das damit gegebene *quantitative* Konsumvolumen der Bevölkerungsmehrheit. Dies sind auch die Parameter, in denen sich diese Art der Teilhabe volkswirtschaftlich ausdrückt. Die Besonderheit dieses Regimes wirtschaftlicher Entwicklung im Unterschied zu vorangegangenen Kapitalismustypen besteht nicht darin, dass der Lohn höher ist als zum bloßen Überleben nötig wäre, auch nicht darin, dass er die bloßen Reproduktionskosten der Arbeitskraft überschreitet und auch nicht darin, dass er überhaupt steigt. Der Unterschied besteht darin, dass er *im Maße der Produktivität steigt*, und zwar systematisch, dauerhaft und regelrecht, also institutionell verankert – jedenfalls solange dieses Regime funktionierte. In 30 Jahren bis 1980 ist der Reallohn fast auf das Fünffache des Werts von 1950 gestiegen, in den darauf folgenden 30 Jahren dagegen kaum noch.

Diese Art der Lohnentwicklung muss *reell* als Aufhebung des Mehrwertgesetzes betrachtet werden, auch wenn die Form der Unterscheidung von Lohn und Mehrwert weiter besteht. Das Mehrwertgesetz in der Marxschen Fassung hatte eine strukturelle und eine dynamische Komponente. Strukturell besagt es, dass der Wert der Ware Arbeitskraft durch die Reproduktionskosten der Arbeitskraft bestimmt ist. Eine Verfünffachung des Arbeitnehmereinkommens

kann nicht auf gestiegene Reproduktionskosten zurückgeführt werden, sondern nur darauf, dass die Arbeitnehmereinkommen regelmäßig und systematisch über die Reproduktionskosten hinausgehen, die Konsumtion der Lohnarbeiter also auch mehr und etwas anderes wird als Reproduktion der Arbeitskraft. Auch die Lohnstagnation der vergangenen Jahre hat daran grundsätzlich nichts geändert, denn die Einkommen sind ja nicht auf das alte Niveau zurückgefallen.

Dynamisch besagt das Mehrwertgesetz, dass die steigende Produktivität über einen sinkenden Wert der Arbeitskraft zu einer steigenden Mehrwertrate führt, die Effekte steigender Produktivität also überwiegend oder ganz dem Kapital zufließen. Auch dies gilt im Teilhabekapitalismus nicht mehr: bei einer produktivitätsorientierten Lohnentwicklung bleibt die Mehrwertrate gleich und die Produktivitätseffekte fließen Arbeitnehmern und Kapital in *gleichem* Maße zu.

Der volkswirtschaftliche Ausdruck dieser Teilhabe wird oft als bloß quantitativer Zuwachs missdeutet. Aber das wachsende BIP und die wachsenden Einkommen sind der quantitative Ausdruck eines *qualitativen Wandels* der Produktions- und Lebensweisen. Es entsteht eine ganze Welt neuer Produkte, neuer Konsumgüter, anderer Infrastrukturen, anderer Wohnungen, Häuser, Städte, Möbel, Geräte, Möbel und anderer Bedürfnisse und Lebensweisen, auch wenn diese „Konsumgesellschaft“ aus heutiger Sicht borniert und die Wohnanlagen, öffentlichen Gebäude und Möbel der 1960er-Jahre als langweilige billige Massenware erscheinen. Damals waren sie der Gipfel der Modernität und es wird leicht vergessen, dass wir (sofern nicht der privilegierten Oberschicht angehörig) ohne diese Kulturrevolution noch mit Außenklos in den Treppenhäusern leben müssten, zur Körperpflege einmal pro Woche ins öffentliche Wannenbad gehen würden, kein Bad und kein fließendes warmes Wasser in der Küche hätten und morgens die Kachelöfen mit Kohle heizen müssten, die wir zuvor 5 Treppen aus dem Keller hochgetragen haben.

Wachsende Löhne und wachsender Konsum sind Ausdruck eines qualitativen Wandels der Lebensweisen, aber dieser weist zugleich spezifische, aus heutiger Sicht aufschlussreiche Beschränkungen auf. Teilhabe ist zugleich vor allem an *standardisierten* Massenkonsumgütern, vom Lebensmittel über Kleidung, Auto, Haushaltsgeräte, Möbel, Wohnungen bis zu Urlaubsreisen und Wochenendvergnügen. Individuelle Differenzen sind daher keine frei entwickelten individuellen Bedürfnisse und Fähigkeiten, sondern nur jeweils andere Kombinationen standardisierter Arbeits- und Lebensmuster. Die Gleichheit dieser Muster, die damit verbundene Unbeweglichkeit, Konformität und Ablehnung andersartiger Lebensweisen sind daher die Ansatzpunkte der sich in den 1970er-Jahren verstärkenden Kulturkritik, die nicht mehr auf die Kulturreligierten beschränkt bleibt, sondern in den neuen sozialen und kulturellen Bewegungen öffentlichen Ausdruck findet.

Zur Teilhabe im Teilhabekapitalismus gehören aber auch über Lohn und Konsum hinausgehende Elemente: Schutzrechte (Arbeits-, Unfall- und Gesundheitsschutz, Kündigungsschutz) und Mitbestimmungsrechte, darunter zunächst die betriebliche Mitbestimmung, die 1952 mit dem Betriebsverfassungsgesetz neu konstituiert und 1972 und 1976 ausgebaut wurde. Auch die politische Mitbestimmung in Form einer repräsentativen Demokratie wird nach der NS-Diktatur wieder etabliert und gegenüber der Weimarer Republik ausgebaut. Später kommen weitere Möglichkeiten der politischen Partizipation hinzu: Rechte von Bürgerinitiativen, Mitbestimmung für Verbraucher- und Umweltorganisationen beispielsweise. Schließlich ist auf Teilhabe durch soziale und kulturelle Rechte zu verweisen: Sozialleistungen, Bildung und Berufsbildung, Rechtshilfe. Schließlich soll auf die in den 1970er-Jahren begonnene Veränderung der Arbeit, die Humanisierung der Arbeitswelt und die Einführung neuer Arbeitsformen

verwiesen werden, die mit der Vision einhergingen, auch in der Lohnarbeit könnten Entwicklung individueller Fähigkeiten und Selbstverwirklichung zum gemeinsamen Nutzen von Betrieb und Erwerbstätigen, von Lohnarbeit und Kapital Raum finden und die alten Regime der Unterordnung der Lohnarbeit unter das Kapital ablösen. Auf diesem und auch einigen der anderen oben genannten Teilhabebefelder sind seit den 1980er Jahren regressive Tendenzen zu beobachten (vgl. SOEB 1 und SOEB 2).

In welchem Maße Teilhabe im Teilhabekapitalismus beschränkt bleibt wird deutlich, wenn man sie mit heutigen Teilhabekonzepten, etwa dem Konzept der Verwirklichungschancen von Sen (1999) vergleicht (siehe Bartelheimer 2007: 5f). Dies scheint vor allem mit der Teilhabe durch standardisierte Inhalte, die nicht nur beim Konsum, sondern auch bei der Mitbestimmung, den Sozialleistungen und der kulturellen Teilhabe eine Rolle spielen und die einem fundamentalen Bedürfnis der Gegenwart zu widersprechen scheinen: dem nach Individualität, Einmaligkeit, Unverwechselbarkeit, nach der Chance auf die Selbstbestimmung des eigenen Lebens und der Möglichkeit, sich von Zeit zu Zeit neu zu erfinden, Bedürfnisse, die früher nur den Kultureliten zukamen und die heute trotz ihrer Zwiespältigkeit (Risikogesellschaft) zur gesellschaftlichen Norm werden.

Die entscheidende Schranke der Teilhabe im Teilhabekapitalismus ist, dass sie zwar Teilnahme an standardisierten Inhalten ermöglicht und Schutzrechte etabliert, aber keine oder nur sehr geringe Möglichkeiten bestehen, die Entwicklungsrichtungen der Gesellschaft und damit auch der eigenen Lebenswelt zu gestalten oder wenigstens mitzugestalten. Es gibt faktisch keinen Einfluss auf die Inhalte und die Richtungen der wirtschaftlichen Innovationsprozesse und der ihnen zugrunde liegenden Forschung und Entwicklung, durch die neue Konsumgüter, neue Lebensinhalte, andere Infrastrukturen, andere Kultur- und Bildungsinhalte produziert werden – nur das Wahlverhalten des vereinzelt Verbrauchers, das zudem noch durch die Macht der Anbieter, durch Werbung und Verführung beeinflusst wird – worin Galbraith (1958) übrigens eines der Hauptprobleme der „Gesellschaft im Überfluss“ sieht. Die Anti-Atomkraftbewegung in Deutschland war die große soziale Bewegung, die in Anspruch nahm, über technologische Entwicklungsrichtungen öffentlich und demokratisch zu entscheiden und sie der Entscheidung der Kapitaleigner und Investoren zu entziehen.

Der Anspruch, über die eigenen Lebensinhalte – und zunehmend auch über die Inhalte und die Art der Ausführung der Arbeit – selbst entscheiden oder mitentscheiden zu können, überschreitet aber offensichtlich die Möglichkeiten des fordistischen Massenproduktionsregimes. In gewisser Weise könnten die flexible Spezialisierung und die diversifizierte Qualitätsproduktion als Beginn einer Suche nach einer neuen technologischen Basis für individualisierte Teilhabeformen gedeutet werden, als Suche nach einer Vermittlung zwischen Massenproduktion und selbstbestimmter Gestaltung der eigenen Lebenswelten und des Konsums.

Das Konzept der Verwirklichungschancen von Sen weist über die Teilhabe im Teilhabekapitalismus hinaus und hat seine Basis in der Kulturkritik der 1970er und folgenden Jahrzehnte, auch wenn es scheinbar zeitlos und übergeschichtlich daherkommt. Als *Verwirklichungschancen* bezeichnet Sen die *individuelle* Befähigung zur Teilhabe und entsprechende freie Handlungsspielräume, die gesellschaftlich erzeugt werden müssen.

Eine Art der Teilhabe, die mit Individualität, freier und selbstbestimmter Entwicklung von Fähigkeiten, Bedürfnissen und Lebensinhalten vereinbar ist, muss allerdings erst noch erfunden werden. Das betrifft auch die Art der Regulation und Determination, weil eine auf die Verwirklichung individueller Entwicklungsansprüche orientierte Teilhabe die Teilnahme der Individuen an der *Gestaltung* gesellschaftlicher Entwicklung nicht nur formal, sondern auch inhaltlich und massenhaft voraussetzt. Dies steht aber auf der Tagesordnung, seit die neuen

sozialen und kulturellen Bewegungen der 1970er, 1980er und dann die seit den 1990er entstandenen neuen Jugendkulturen die Kritik an der vorherigen Gesellschaft mit dem Anspruch auf Individualität (um fast jeden Preis) unlösbar verbunden haben. Die Frage, wie unter diesen Voraussetzungen gesellschaftliche Reproduktion und individuelle Verwirklichung miteinander zu vermitteln sind, gehört zu den kompliziertesten offenen Fragen des Umbruchs, vor allem wenn man bedenkt, dass sie in einen neuen, auf Zeit wieder tragfähigen Kompromiss zwischen Kapitalverwertung und menschlicher Entwicklung münden müssen. Mit den neuen sozialen und kulturellen Bewegungen der Umbruchszeit und der Gegenwart wird freie Entwicklung der Individualität kulturell zum neuen Maßstab des Ausgleichs mit dem Gegenüber, dem Kapital, dem System, dem Staat, der Macht, bislang aber nur als Kritik. Offen bleibt, ob und wie dies als Maßstab eines neuen Regulationsregimes institutionalisierte Wirklichkeit werden könnte.

2.3. Außenhandel

Zu den grundlegenden Merkmalen dieses Typs wirtschaftlicher Entwicklung gehört, dass der Außenhandel schneller wächst als die einzelnen Volkswirtschaften, also *economies of scale*-Effekte durch komplementäre Entwicklung der Produktpaletten mobilisiert werden (Welthandel nach dem Muster komparativer Vorteile). Dies soll hier empirisch belegt werden.

In Tabelle 1-7 sehen wir für beide Zeiträume 1961-1975 und 1976-2009 (mit der irrelevanten Ausnahme Malta, einem Land dessen Binnenwachstum auf die Zunahme des Tourismus zurückzuführen ist), dass in allen Ländern Export *und* der Import schneller wachsen als das BIP. Es wird also mehr exportiert und mehr importiert, d.h. die Breite der im Inland hergestellten Produktpaletten nimmt ab, aber die Stückzahlen nehmen zu. Dies ist als Ausdehnung des Han-

Tabelle 1-7: Export- bzw. Importüberschüsse 1993 und 2008. Ameco

Land	1998			2008			
	Anteil Export	Anteil Import	Differenz	Anteil Export	Anteil Import	Differenz	
European Union (15 countries)	31,9	30,26	1,66	39,97	39,39	0,58	
Euro area (12 countries)	32,5	30,51	1,98	41,28	40,27	1,02	
EU ohne Deutschland	33,0	31,27	1,76	37,97	38,97	-1,00	Trendumkehr Importüberschuss
Belgium	74,7	70,35	4,34	91,57	92,52	-0,95	Trendumkehr Importüberschuss
Denmark	38,2	36,10	2,11	54,66	52,49	2,16	Exportüberschuss stärker
Germany	28,7	27,29	1,36	47,24	40,93	6,30	Exportüberschuss stärker
Ireland	86,8	74,98	11,87	80,95	69,01	11,95	Exportüberschuss stärker
Greece	19,7	30,08	-10,38	23,11	31,92	-8,82	Importüberschuss schwächer
Spain	26,7	26,89	-0,22	26,42	32,23	-5,81	Importüberschuss stärker
France	26,2	23,69	2,55	26,12	28,95	-2,83	Trendumkehr Importüberschuss
Italy	25,2	22,11	3,08	28,84	29,33	-0,50	Trendumkehr Importüberschuss
Luxembourg	127,5	111,05	16,46	179,27	150,73	28,54	Exportüberschuss stärker
Netherlands	62,6	57,88	4,68	76,86	68,81	8,05	Exportüberschuss stärker
Austria	41,1	40,54	0,58	59,03	53,64	5,39	Exportüberschuss stärker
Portugal	29,0	37,88	-8,92	32,79	42,25	-9,46	Importüberschuss stärker
Finland	38,4	29,62	8,79	44,16	40,28	3,88	Exportüberschuss schwächer
Sweden	43,1	36,48	6,66	54,14	46,78	7,36	Exportüberschuss stärker
United Kingdom	26,5	27,31	-0,77	28,90	31,95	-3,05	Importüberschuss stärker
Norway	37,6	35,82	1,83	47,14	28,82	18,32	Exportüberschuss stärker
United States	11,0	12,83	-1,84	13,11	17,83	-4,72	Importüberschuss stärker
Japan	10,9	9,03	1,87	17,43	17,29	0,14	Exportüberschuss schwächer
Mexico	28,0	29,89	-1,91	28,73	31,33	-2,60	Importüberschuss stärker
Korea	46,2	33,29	12,87	49,68	51,06	-1,38	Trendumkehr Importüberschuss
Australia	18,8	20,98	-2,21	22,06	24,07	-2,01	Importüberschuss schwächer
			Importüberschuss				
			Exportüberschuss				

Tabelle 1-8: Steigerungsraten des BIP, des Exports, des Imports sowie Exportüberschüsse im internationalen Vergleich für 1961-1975 und 1976-2009. Blau: Importüberschuss, rot: Exportüberschuss*

Land	Auslandshandel						Auslandshandel					
	Produktivität BIP-Wachstum, Export, Import, Differenz, Anteil Export, Import			Produktivität BIP-Wachstum, Export, Import, Differenz, Anteil Export, Import			Produktivität BIP-Wachstum, Export, Import, Differenz, Anteil Export, Import			Produktivität BIP-Wachstum, Export, Import, Differenz, Anteil Export, Import		
	Jährliche Steigerungsraten vor und nach dem Umbruch 1961-1975	Jährliche Steigerungsraten vor und nach dem Umbruch 1976-2009	Jährliche Steigerungsraten vor und nach dem Umbruch 1976-2009	Jährliche Steigerungsraten vor und nach dem Umbruch 1961-1975	Jährliche Steigerungsraten vor und nach dem Umbruch 1976-2009	Jährliche Steigerungsraten vor und nach dem Umbruch 1976-2009	Jährliche Steigerungsraten vor und nach dem Umbruch 1961-1975	Jährliche Steigerungsraten vor und nach dem Umbruch 1976-2009	Jährliche Steigerungsraten vor und nach dem Umbruch 1976-2009	Jährliche Steigerungsraten vor und nach dem Umbruch 1961-1975	Jährliche Steigerungsraten vor und nach dem Umbruch 1976-2009	Jährliche Steigerungsraten vor und nach dem Umbruch 1976-2009
Anteil Export bzw. Import am BIP	Produktivität BIP	Wachstum	Export	Import	Differenz	Anteil Export am BIP	Produktivität BIP	Wachstum	Export	Import	Differenz	Anteil Export am BIP
Land	Produktivität BIP	Wachstum	Export	Import	Differenz	Anteil Export am BIP	Produktivität BIP	Wachstum	Export	Import	Differenz	Anteil Export am BIP
European Union (15 countries)	3,33	4,22	7,13	7,25	0,15	20,74	1,68	2,13	4,80	4,76	0,04	30,65
Euro area (12 countries)	4,38	4,63	7,80	8,26	-0,46	20,31	1,66	2,12	4,95	4,84	0,11	29,93
EU ohne Deutschland	4,36	4,36	7,26	7,05	0,21	20,94	2,20	4,58	4,71	30,56	0,08	30,10
Belgien	4,01	4,47	7,79	7,49	0,30	46,31	1,58	2,03	3,79	3,77	0,02	36,33
Dänemark	2,87	3,83	5,50	6,34	-0,84	31,53	1,54	1,98	4,96	5,19	-0,23	39,44
Deutschland	3,73	3,79	6,79	8,16	-1,37	20,52	1,67	1,93	5,41	4,89	0,52	31,38
Frankreich	4,33	4,45	8,21	7,65	0,56	33,76	2,99	4,68	9,31	7,78	1,53	67,00
Griechenland	7,85	7,43	11,20	10,44	0,76	11,46	1,53	2,45	5,46	5,49	-0,03	20,33
Irland	4,70	5,16	8,77	10,03	-1,27	19,58	1,67	2,10	4,49	4,83	-0,34	23,29
Italien	4,96	4,88	9,53	8,48	1,05	14,61	1,64	1,91	3,86	4,20	-0,34	23,15
Luxemburg	2,17	3,39	5,21	5,50	-0,29	72,97	1,42	4,06	5,99	5,64	0,35	101,95
Niederlande	3,71	4,55	7,76	7,72	0,04	44,80	1,64	2,37	4,92	4,87	0,05	59,84
Österreich	4,46	4,47	8,04	7,63	0,41	25,30	2,24	2,24	5,37	4,76	0,61	39,81
Portugal	5,64	5,82	8,76	9,14	-0,38	20,16	2,69	5,73	5,80	5,80	0,00	27,06
Spanien	4,40	4,80	5,38	7,06	-1,68	21,60	2,27	2,47	5,92	4,19	1,73	33,22
Schweden	3,19	3,96	6,45	5,75	0,70	23,75	1,66	1,89	5,04	3,93	1,11	38,21
United Kingdom	2,32	2,62	5,11	4,24	0,87	21,03	1,84	2,25	3,89	4,61	-0,72	26,64
Norwegen	3,70	4,41	5,99	6,96	-0,97	36,26	1,92	2,91	4,08	3,23	0,85	40,31
United States	2,10	3,78	6,36	5,61	0,75	5,44	1,42	2,91	5,49	6,33	-0,84	12,16
Japan	7,08	8,28	13,89	12,22	1,67	9,90	1,99	2,33	8,12	4,14	3,98	10,69
Mexiko	6,51	6,90	7,01	8,10	-1,09	10,70	1,46	3,01	8,82	8,55	0,27	20,47
Korea	3,45	7,58	26,33	14,91	11,42	29,79	4,14	6,35	12,67	10,83	1,84	34,23
Australien	2,10	4,60	6,30	5,28	1,02	13,37	1,35	3,13	5,04	6,70	-1,66	18,98

dels nach dem Prinzip komparativer Vorteile zu deuten, bei dem alle Handelspartner zumindest der Möglichkeit nach positive Effekte für die Produktivitätsentwicklung realisieren können. Der Anteil des Exports bzw. des Imports lag für kleine Länder bei bis zu 50 Prozent, für große wie Deutschland bei etwa 20 Prozent und für sehr große bei 5 Prozent (USA). Er stieg bis 2009 an, für kleine Länder auf Werte von 70 bis 80 Prozent, in Deutschland auf inzwischen über 40 Prozent und in den USA auf über 10 Prozent.

Bis in die 1970er-Jahre war das Verhältnis von Exporten und Importen relativ ausgeglichen, d.h. auch für Länder, die traditionell exportorientierte Volkswirtschaften hatten, wuchs der Import in gleichem Maße wie der Import, so dass die Handelsbilanzen ausgeglichen blieben. Ausnahmen waren Korea (Export wächst deutlich schneller als der Import) oder Spanien (Import wächst schneller als Export).

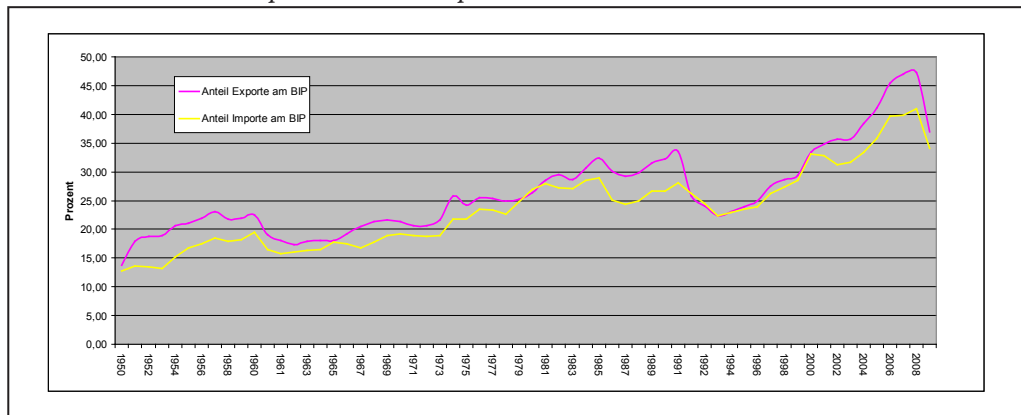
Auch nach 1975 bleibt das Wachstum von Export und Import größer als das des BIP der einzelnen Volkswirtschaften. Aber mit Blick auf Tabelle 1-8 entsteht der Eindruck, dass die Differenzen zwischen Export und Import wachsen, also auf der einen Seite Länder mit wachsenden Exportüberschüssen stehen (Luxemburg, Irland, Niederlande, Norwegen,

Schweden, Deutschland), auf der anderen Seite solche mit wachsenden Importüberschüssen (USA, Griechenland, Spanien, Frankreich, Portugal, Großbritannien). Zudem steigen die Handelsbilanzüberschüsse bzw. -defizite. Deutschland hatte 1998 einen Exportüberschuss von 1,36 Prozent des BIP, 2007 betrug er 7 Prozent. Die EU ohne Deutschland hatte 1998 einen Exportüberschuss von 1,76 Prozent, 2008 ein Defizit von 1 Prozent.

Während das Wachstum von Exporten und Importen über dem Wachstum des BIP eine florierende Wirtschafts- und Handelsentwicklung belegen, solange beide in gleichem Maße wachsen, belasten Export- bzw. Importüberschüsse das internationale Finanzsystem, weil sie zu unausgeglichene Handelsbilanzen und wachsenden Gläubiger- bzw. Schuldnerpositionen führen. Wir sehen darin ein Umbruchsphänomen, das mit einer Veränderung der Spielregeln des internationalen Handels zusammenhängt: Während der fordistische Teilhabe kapitalismus im Kern auf Spielregeln komparativer Vorteile beruhte, bei denen alle Handelspartner der Möglichkeit nach Produktivitätseffekte realisieren konnten, hat sich mit der sogenannten Globalisierung seit den 1980er Jahren das Modell des *Wettbewerbsstaates* durchgesetzt, bei dem die Marktteilnehmer versuchen, durch Wettbewerbsvorteile (Lohnniveau, Steuerniveau, Regulungsdichte, Umwelt- und Sozialstandards usw.) anderen Marktanteile wegzunehmen, also Effekte durch Umverteilung anstreben. Hier handelt es sich nicht um Produktivitätseffekte und komparative Vorteile, vielmehr ist der Gewinn des Einen der Verlust des Anderen, wobei die Gewinne meist im Aufbau von Gläubigerpositionen realisiert werden, die zwar die Jahresbilanzen schmücken, aber vermutlich nie in tatsächliche Einkommen umgesetzt werden, sondern irgendwann der Entwertung anheimfallen. Ein solches Welthandelssystem kann langfristig nicht stabil sein, weil sich ständig ausdehnende große Gläubiger- bzw. Schuldnerpositionen niemals durch Handel ausgeglichen werden können und früher oder später zu platzenden Finanzblasen führen müssen.

Abbildung 1-16 zeigt, dass Deutschland fast immer einen leichten Außenhandelsüberschuss aufwies, der aber seit den 1960er-Jahren bis 1984 fast immer unter 3 Prozent lag. Zwischen 1980 und 1990 wuchs er auf über 5 Prozent, ging aber dann in Folge der deutschen Einheit wegen des Außenhandelsdefizits der neuen Bundesländer und dem großen Inlandsbedarf in Ostdeutschland wieder zurück. Seit 1994 stiegen Exporte und Importe wieder auf 47 bzw. 40

Abb. 1-16: Anteil des Exports bzw. des Imports am BIP*



Prozent des BIP (2008). Der seit 2000 neuerlich entstandene Außenhandelsüberschuss ist mit über 7 (2007) bzw. 6 (2008) Prozent des BIP so hoch wie noch nie.

An der Dominanz der Exporte und dem Aufbau einer Vermögensposition im Ausland ist ablesbar, dass die Bundesrepublik Deutschland seit der Bewältigung der Zahlungsbilanzkrise 1950/51 eine stabilitätsorientierte merkantilistische Außenwirtschaftspolitik verfolgt (vgl. Herr 1992: 193, 334f.). Der Kern dieser Politik besteht in dem Versuch, die innere Stabilität der Währung durch eine rigide geldpolitische Bekämpfung der Inflation zu sichern und mit einer Unterbewertung der Währung im Ausland in Einklang zu bringen. Möglich gemacht hat dies die *Deutsche Bundesbank*, indem sie die Aufrechterhaltung der Währungsstabilität der D-Mark und deren periodisch unabwendbare nominale Aufwertung systematisch mit einer realen Abwertung verbunden hat. Dadurch wurden die deutschen Exporte „gestützt“ und die Importe nach Deutschland „verteuert“. Die *Europäische Zentralbank* setzt heute diese Politik unter veränderten Bedingungen fort, bloß dass jetzt an die Stelle der nationalen restriktiven Geldpolitik lohnpolitische und finanzpolitische Maßnahmen treten, um die Inflation niedrig zu halten, was einem Abwertungseffekt gleichkommt.

Die merkantilistische außenwirtschaftliche Strategie der Bundesrepublik während der 1950er- und 1960er-Jahre bildete eine willkommene Ergänzung zur produktivitätsorientierten Lohnregulation und trug insofern nicht unerheblich zum Entwicklungserfolg des deutschen Wirtschaftsmodells bei. Konnten auf diese Weise doch immer größere Teile der industriellen Massenproduktionsgüter zu günstigen Bedingungen gewinnbringend exportiert werden, während für die importierten Energieträger und Rohstoffe nur verhältnismäßig geringe Preise bezahlt werden mussten. Bis Ende der 1960er-Jahre stiegen zudem die Preise für Industriegüter schneller als für Energie und Rohstoffe, so dass sich die *Terms of Trade* positiv entwickeln. Dies kehrt sich im dritten Zyklus, zu Beginn der 1970er-Jahre, dann jedoch plötzlich um: jetzt fallen die *Terms of Trade*, da der Preisanstieg der Importe, insbesondere nach den Ölpreisschocks, nun den Preisanstieg der Exporte übertrifft. Damit erweist sich eine Ausweitung des Außenhandels mit industriellen Massenprodukten als nicht mehr stützend für die *economies of scale*. Die Expansion der Rohstoff- und Energieimporte treibt die Preise hoch, während die Preisentwicklung für Exportgüter negativ verläuft. Im Verlaufe der 1980er-Jahre kommt es hier zwar zu Anpassungsreaktionen, so dass sich die *Terms of Trade* vorübergehend wieder verbessern. Seit Ende der 1980er-Jahre entwickeln sich Ausfuhr- und Einfuhrpreisindex in etwa parallel, so dass die Austauschrelationen stabil bleiben (vgl. 3.4.2). Damit erweist sich die zu Beginn der 1970er-Jahre erfolgte Trendumkehr als nachhaltig und irreversibel. Für die nicht Rohstoffe exportierenden Volkswirtschaften, insbesondere auch für Deutschland, bedeutet dies eine fundamentale Veränderung ihrer außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

3. Umbruch als Erosion des Teilhabekapitalismus

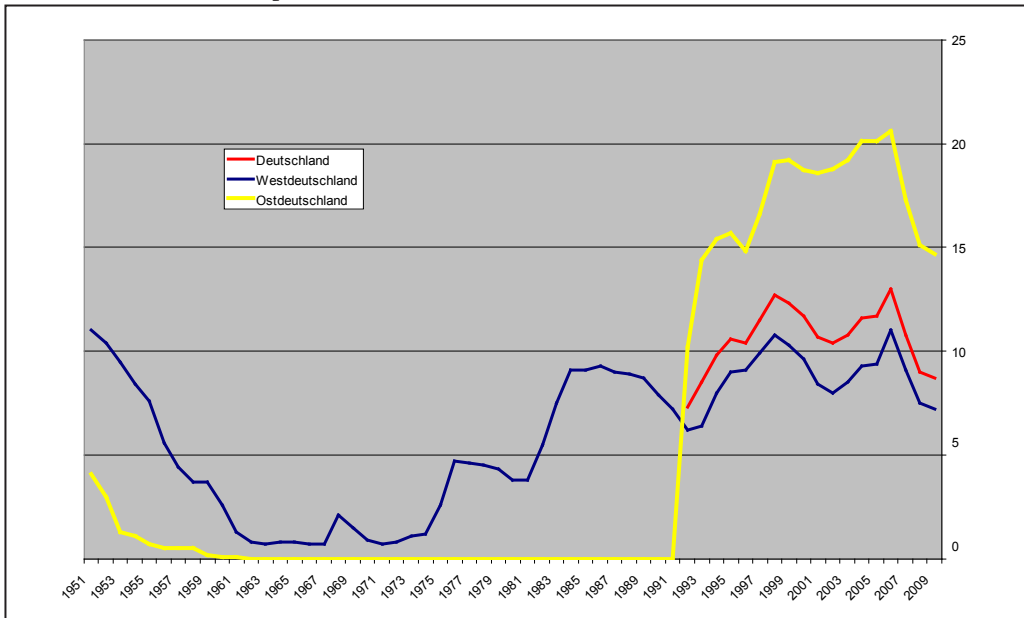
3.1. Umbruchsphänomene

Im vorangegangenen Abschnitt wurden die konstitutiven Merkmale des fordistischen Teilhabekapitalismus als Regime wirtschaftlicher Entwicklung der Nachkriegszeit dargestellt: Massenproduktion und Massenkonsum, produktivitätsorientierte Lohnentwicklung, Welthandel mit komparativen Vorteilen in einem globalen Regime der Massenproduktion, an dem Deutschland in der besonderen Rolle eines Herstellers diversifizierter Qualitätsprodukte teilnimmt. Bei der empirischen Darstellung wurde diese Entwicklungsweise an volkswirtschaftlichen Datenreihen gezeigt, aber auch schon angesprochen, dass sich seit den 1970er-Jahren Erosionserscheinungen bemerkbar machen und wichtige Regulationszusammenhänge in den 1980er-Jahren und danach nach gestört oder suspendiert sind. Rekapitulieren wir zunächst diese Phänomene, an denen sich Erosion, Niedergang und Umbruch zeigen:

1. Seit Mitte der 1970er-Jahre halbiert sich die Wachstumsrate der Produktivität und die des Bruttoinlandsprodukts, und zwar mehr oder weniger in allen kapitalistischen Industrieländern (in den staatssozialistischen Industrieländern zeitversetzt auch).
2. Die Lohnentwicklung, die bis Ende der 1970er-Jahre in hohem Maße an der Produktivitätsentwicklung orientiert war, fällt deutlich hinter die Produktivitätsentwicklung zurück, stagniert in manchen Jahren und scheint mit Beginn des neuen Jahrhunderts weitgehend von der Produktivität abgekoppelt.
3. Im Welthandel wachsen die Außenhandelsanteile weiter, aber es entstehen zunehmend Handelsbilanzdifferenzen, weil einige Länder, insbesondere Deutschland, anhaltende Exportüberschüsse, andere anhaltende Importüberschüsse aufweisen, einige daher Gläubigerpositionen aufbauen, andere sich zunehmend verschulden müssen, um am Welthandel teilnehmen zu können. Das System der komparativen Vorteile wird dadurch konterkariert.
4. Die Preisentwicklung zwischen Fertigprodukten einerseits und Rohstoffen und Energie andererseits kehrt sich Ende der 1960er- bis Ende der 1970er-Jahre um, die Terms of Trade verschlechtern die Wettbewerbssituation vor allem der Produktionsmittelproduzenten und der Hersteller technisch komplexer Massenproduktionsgüter gegenüber den Rohstoff- und Energielieferanten (außer landwirtschaftlich produzierte Rohstoffe).
5. Seit Mitte der 1970er Jahre wächst die Arbeitslosenquote auf mehr als das Doppelte, vor allem aber verändert sie sich qualitativ. Die in den Rezessionsphasen der Konjunkturzyklen wachsende Arbeitslosigkeit wird in den anschließenden Prosperitätsphasen nur noch eingeschränkt abgebaut. Es entsteht eine von Zyklus zu Zyklus wachsende Sockelarbeitslosigkeit. Damit sind neuartige soziale Problemlagen verbunden: Langzeitarbeitslosigkeit, Maßnahmekarrieren, Überflüssigkeit und Perspektivlosigkeit. Diese Entwicklung findet ihren Ausdruck in steigenden Kosten der Sozialsysteme bei gleichzeitigem Abbau von Leistungen.

Die folgenden Tabellen 1-9.1 bis 1-9.3 fassen die Gesamtentwicklung noch einmal zusammen. Tabelle 1-9.1 zeigt den Rückgang der preisbereinigten Wachstumsraten und den nach 1975 noch stärkeren Rückgang des Wachstums des Konsums, und zwar sowohl des privaten Konsums und des Staatskonsums. Die Entwicklung des Konsums liegt im Mittel in der Größenordnung des BIP-Wachstums, vor 1975 knapp darüber, ab 1976 im Mittel knapp darunter. Die Investitionen liegen deutlich unter der Wachstumsrate des BIP bzw. der Produktivität. (3,11 zu 3,46 bzw. 3,70, wobei die Investitionen vor allem Anfang der 1990er-Jahre (Ostdeutschland) und

Abb. 1-17: Erwerbslosenquote 1951 bis 2009, Deutschland*



nach 2004 (Exportboom) darüber lagen. Die Differenz zwischen Kapitalmarktzins und BIP-Wachstum zeigt mit einem negativen Vorzeichen die Dominanzumkehr von der Sachkapital- zur Finanzkapitalverwertung seit den 1970er Jahren (siehe Finanzmarktkapitalismus 4.2.).

In Tabelle 1-9.2 sind die Daten zur Entwicklung der Arbeitnehmer-, der Vermögens- und Unternehmenseinkommen relativ zu den Wachstumsraten der Produktivität, des BIP und des Volkseinkommens dargestellt, die im Abschnitt 2.2. behandelt wurden. Die in Spalte 8 relativ zu Spalte 4 erkennbare Entwicklung der Arbeitnehmereinkommen liegt nach 1975 deutlich unter der Produktivität (3,09 zu 3,63), obwohl in diesen Zeitraum außerordentliche Lohnsteigerungen in Ostdeutschland fielen. Aber auch für die Periode vor 1975 liegt die nominale Lohnentwicklung knapp unter der Produktivitätssteigerung (8,65 zu 8,94 Prozent jährlich). Dies widerspricht scheinbar der Feststellung in 2.2., dass die Arbeitnehmereinkommen vor 1975 im Durchschnitt knapp über der Produktivität gestiegen seien. In Tabelle 1-9.2 haben wir es mit nominalen Werten zu tun, die Feststellung in 2.2. bezog sich auf die Realeinkommen. Preisbereinigt ergibt sich eine knapp über der Produktivitätssteigerung liegende Entwicklung, weil die Verbraucherpreisindizes fast immer kleiner sind als der BIP-Deflator (ausführlich im Exkurs). Tabelle 1-9.3 zeigt die in 2.2. beschriebene Entwicklung der Sozialleistungen und des Außenhandels.

Die sogenannte Wachstumsschwäche und die damit verbundenen Tendenzen (Lohn, Sozialausgaben, Handel) sind grundsätzlich bekannt und beschrieben, ihre Existenz ist nicht zu bestreiten. Offen und umstritten sind die Ursachen. Wir sehen darin eine Störung, eine Erosion des fordistischen Teilhabekapitalismus. Von den Phänomenen her kann man nicht entscheiden, ob es sich um eine vorübergehende Störung handelt, die wieder überwunden werden kann, oder eine Erosion, die irreversibel ist. In diesem Fall wäre es nicht möglich,

Tabelle 1-9.1 bis 1-9.3: Wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands in Zyklen in wichtigen Kennziffern*

Zyklus	Wachstumsraten real									
	BIP real	Produktivität pro Stunde	privater Konsum	Konsumausgaben des Staates	Investitionen	Export real	Import real	Kapitalmarktzins real	BIP-Wachstum minus Kapitalmarktzins	Veränderung der Terms of Trade (Jahresdurchschnitt)
1951-1958	8,26	7,14	7,95	8,25	7,98	17,06	16,90			0,57
1959-1967	4,79	5,78	5,18	5,53	3,58	8,12	9,10	3,68	1,11	0,21
1968-1975	3,78	4,88	4,27	4,63	1,85	5,99	6,52	3,29	0,50	0,46
1976-1982	2,43	2,61	2,21	2,77	0,95	5,49	4,14	4,31	-1,89	-1,66
1983-1993	2,71	2,57	2,82	1,25	4,05	4,37	4,88	4,38	-1,67	1,65
1994-2003	1,56	2,00	1,43	1,39	0,00	7,27	5,98	3,00	-1,44	-0,02
2004-2009**	0,42	0,60	0,16	0,90	3,66	8,16	6,93	2,18	-1,77	-0,62
D ab 1992	1,09	1,54	1,13	1,40	0,82	6,35	5,45	2,76	-1,68	0,11
1950-1975	5,58	5,93	5,84	6,18	4,48	10,30	10,77	3,48	2,09	0,41
1976-2009	1,91	2,07	1,87	1,56	2,10	6,06	5,37	3,60	-1,69	0,10
Mittelwert	3,46	3,70	3,54	3,50	3,11	7,89	7,70	3,56	-0,10	0,23

Zyklus	Wachstumsraten nominal								
	BIP-Inflation	BIP Wachstum nominal	Produktivität: BIP pro Erwerbstätigem	Volkseinkommen	Volkseinkommen pro Kopf	Arbeitnehmereinkommen	Arbeitnehmereinkommen pro Arbeitnehmer***	Unternehmens- und Vermögenseinkommen	Unternehmens- und Vermögenseinkommen pro Selbständigem
1951-1958	3,38	11,64	9,04	11,43	10,25	12,02	8,08	10,59	11,48
1959-1967	3,29	8,08	7,86	7,74	6,67	8,64	7,61	6,24	8,94
1968-1975	5,88	9,66	10,06	10,42	9,83	11,50	10,39	8,17	12,45
1976-1982	4,15	6,58	6,01	6,30	6,35	6,75	5,77	5,18	7,53
1983-1993	2,89	5,60	4,67	5,41	4,90	5,05	4,07	6,37	5,93
1994-2003	0,92	2,48	2,19	2,20	2,03	1,90	1,70	3,01	1,80
2004-2009**	1,47	1,87	1,36	1,76	1,86	0,79	0,46	4,78	3,18
2004-2007*						1,13	0,63	7,04	5,99
D ab 1992	1,49	2,57	2,41	2,25	2,10	1,91	1,90	3,32	1,95
1950-1975	4,15	9,72	8,94	9,78	8,83	10,64	8,65	8,25	10,88
1976-2009	2,32	4,23	3,63	4,01	3,82	3,95	3,09	4,86	4,56
Mittelwert	3,10	6,56	5,88	6,45	5,94	6,65	5,44	6,29	7,24

* 2007, Wert vor der Weltwirtschaftskrise

Einkommen steigt deutlich mehr als die Produktivität

**2009 geschätzt

Einkommen steigt deutlich geringer als Produktivität

Zyklus	Quoten, Anteil am BIP									
	Erwerbslosenquote	Lohnquote bereinigt	Anteil privater Konsum am BIP	Anteil Staatskonsum am BIP	Anteil Investitionen am BIP	Monetäre Sozialleistungen, Anteil am BIP	Alle Sozialleistungen, Anteil am BIP	Anteil Exporte am BIP	Anteil Importe am BIP	Außenhandelsüberschuss, Anteil am BIP
1951-1958	1,48	81,50	59,43	11,26	24,55		15,05	20,54	15,77	4,76
1959-1967	0,48	80,12	56,59	14,53	26,73	14,15	17,68	19,24	17,09	2,15
1968-1975	1,26	80,35	55,09	16,88	25,38	15,14	20,24	22,15	19,50	2,65
1976-1982	3,69	81,92	57,05	19,50	22,19	17,97	26,52	26,47	25,22	1,25
1983-1993	7,72	78,46	56,50	19,06	21,34	16,93	28,02	29,20	26,10	3,09
1994-2003	10,31	79,27	58,51	19,31	20,59	19,91	32,34	29,70	28,11	1,59
2004-2009**	11,33	74,43	57,87	18,40	17,85	19,86	32,00	42,66	37,29	5,79
D ab 1992	10,30	77,76	58,24	19,07	20,04	19,66	31,99	33,30	30,65	2,41
1950-1975	0,91	80,63	57,00	14,25	25,65	14,64	18,67	20,53	17,43	3,11
1976-2009	7,99	78,70	57,41	19,13	20,78	18,41	29,49	31,10	28,42	2,57
Mittelwert	5,30	79,52	57,23	17,01	22,89	17,18	25,67	26,60	23,73	2,81

* 2007

dass der Entwicklungsmodus des fordistischen Teilhabekapitalismus wieder in Gang kommt oder gar politisch in Gang gesetzt werden könnte. Bestenfalls könnte im Umbruch ein neues, anderes Regime wirtschaftlicher Entwicklung entstehen.

Wir wollen im Folgenden unsere Sicht des Umbruchs und seiner Ursachen darstellen und danach versuchen, sie mit empirischen Belegen zu untermauern. Wir gehen davon aus, dass der Umbruch zunächst und grundlegend auf irreversible Ursachen zurückgeführt werden muss, allerdings nicht auf die Kapitalverwertung oder den Akkumulationstrieb des Kapitals im Allgemeinen oder die allgemeine Krise des Kapitalismus als solchem.¹

3.2. Ursachen des Umbruchs aus volkswirtschaftlicher Perspektive

Welche Erklärungen für Erosion und Niedergang der Regulation wirtschaftlicher Entwicklung sind denkbar?

1. Eine mögliche Erklärung liefern Heiner Flassbeck und Friederike Spiecker in einer Vielzahl von Artikeln und zwei Büchern (vgl. Flassbeck/Spiecker 2007: 171, Flassbeck 2009). Aus seiner Sicht sind es *politisch-strategische Fehlentscheidungen*², die zur Erosion der Lohnregulation, der Sozialpolitik und der Finanzpolitik geführt haben und die das internationale Handels- und Finanzsystem schwer geschädigt haben, insbesondere Entscheidungen der Bundesbank und der Europäischen Zentralbank, Strategien der Politik seit den 1980er Jahren bis heute,

1 Die Theorien, die dem Kapitalismus letztendlich keine Zukunft einräumen, keine Transformationen seines sozioökonomischen Charakters für möglich halten und auch den Nachkriegskapitalismus nicht als Transformation des Verhältnisses von Kapital und Lohnarbeit deuten und die im Umbruch und speziell der derzeitigen Weltwirtschaftskrise einen Ausdruck des unvermeidlichen Niedergangs des Kapitalismus als solchem sehen, der schon im Prinzip der Selbstverwertung des Werts begründet liegt, sind so allgemein, dass sie schon die Entstehung des fordistischen Teilhabekapitalismus nach dem zweiten Weltkrieg ausschließen müssten. Denn aus der Perspektive der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts ist Teilhabe der Lohnarbeit und produktivitätsorientierte Lohnentwicklung als Regulationsprinzip mit Kapitalverwertung und Akkumulation des Kapitals nicht vereinbar. Die wirkliche Entwicklung hat im Gegensatz zu diesen Theorien gezeigt, dass Kapitalverwertung als Prinzip der Selektion wirtschaftlicher Entwicklungsoptionen nicht nur mit einer Konsumtion der Arbeiter über den Wert der Ware Arbeitskraft hinaus ‚notdürftig‘ vereinbar ist. Vielmehr hat sich erwiesen, dass eine kapitalistische Wirtschaft, die mit der Teilhabe der Lohnarbeit am wachsenden Reichtum, mit politischen und sozialen Rechten, besseren Arbeitsbedingungen und sozialem Ausgleich verbunden ist, auch die Bedingungen der Kapitalverwertung stabilisiert und verbessert – auch wenn sie mit den unmittelbaren Interessen der Einzel-Kapitalisten und deren betriebswirtschaftlicher Perspektive im Widerspruch steht. Die meisten neomarxistischen Kapitalismustheorien machen aber den Fehler, dass sie die betriebswirtschaftliche Perspektive der Einzelkapitalisten mit dem volkswirtschaftlichen Regulationsprinzip der Kapitalverwertung unvermittelt identifizieren – ein Fehler, den Marx meist nicht gemacht hat, aber er hat dafür Gelegenheiten hinterlassen. Die Herausbildung des Teilhabekapitalismus im und nach dem 2. Weltkrieg – als Alternative zu Faschismus und Krieg – betrachten wir als hinreichendes Indiz dafür, weitere Transformationen des Kapitalismus nicht auszuschließen. Ergebnis des Umbruchs könnte also aus unserer Sicht auch die Entstehung eines neuen Regimes kapitalistischer Wirtschaftsentwicklung sein (vgl. 4.), aber das ist eine offene Frage.

2 „Kurz und gut: Arbeitslosigkeit ist kein Schicksal, sondern Politikversagen, basierend auf einer ungeeigneten, falschen ökonomischen Theorie... Das hätte alles nicht sein müssen.“ (Flassbeck, Busch, Land 2008:8)

darunter insbesondere die Deregulierung der Finanzmärkte, die Lohnmoderation und Agenda 2010 der Schröder-Regierung, und Strategien der Unternehmerverbände und der Banker. Dahinter sieht er eine politisch-kulturelle Veränderung: die Durchsetzung der neoklassischen Wirtschaftslehre und ein neoliberales Gesellschaftsverständnis, das seit den späten 1970er-Jahren an Einfluss gewinnt.

Seine Beschreibung der Funktionsweise des Wirtschaftssystems unter den Bedingungen von Lohnzurückhaltung und der damit verbundenen Gefahren für den Welthandel, die internationalen Währungs- und Finanzmärkte und die europäische Union halten wir für überzeugend. Seine Sicht hat aber eine Krux: es gibt nur subjektive, keine objektiven Ursachen für die Erosion der „sozialen Marktwirtschaft“. Korrigiert man die Fehlentscheidungen, dann würde alles wieder laufen wie zuvor. Diese Sicht teilen wir nicht. Zwar sehen wir auch, dass die von Flassbeck beschriebenen Fehlentwicklungen durch Kräfteverhältnisse, Handeln und Entscheiden sozialer und politischer Akteure zustande gekommen sind (vgl. Abschnitt 4), vermuten aber, dass hinter dieser subjektiven Dynamik auch noch eine objektive Konstellation, eine sachliche Entwicklungsgrenze des fordistischen Teilhabekapitalismus steckt. Es sind aus unserer Sicht *auch*, aber nicht nur und nicht letztendlich politisch-strategische Fehlentwicklungen, vielmehr haben diese selbst noch eine objektive Grundlage. Wenn dies so wäre, könnten die Akteure, auch wenn sie die richtige Einsicht hätten, nicht zu dem alten Entwicklungsmodus zurückkehren.

2. Eine weitere mögliche Erklärung ist die Tertiarisierungsthese. Sie geht davon aus, dass in den 1970er-Jahren der Übergang aus der Industrie- in die Dienstleistungsgesellschaft erfolgte bzw. seinen Höhepunkt hatte. Daran können volkswirtschaftlich zwei Argumente festgemacht werden. Erstens ist ein großer Teil der Dienstleistungen nicht zu technischen Produktivitätssteigerungen in der Lage (vgl. dazu Fußnote in 2.2. oben). Je mehr also das BIP aus solchen Dienstleistungen besteht, desto langsamer wird die Produktivitätsentwicklung und umso geringer die Möglichkeiten der Lohnsteigerung und der Finanzierung des Sozialstaats. Zwar muss dies keine Krise bedeuten, aber der Übergang aus der Industrie- in die Dienstleistungsgesellschaft ist mit sozialem Wandel, Gewinnern und Verlierern und mit dem schwierigen Abschied von verfestigten Lebensweisen, lieb gewordenen Gewohnheiten (zu denen regelmäßige Lohnsteigerungen und normale Erwerbsarbeit gehören) usw. verbunden, verläuft also notwendigerweise krisenhaft. Zweitens hat sich in der Bundesrepublik dieser Übergang verzögert, weil mit industriepolitischen Mitteln versucht wurde, nicht lebensfähige Industrien zu retten. Deshalb wurde aus dem notwendigen Strukturwandel eine lange gesellschaftliche Depression, deren Überwindung erst der nächsten Generation gelingen wird. André Steiner (2006: 347) untersucht und problematisiert diese These: „Die Konsequenz aus diesen Befunden muss sein, das Konzept des sektoralen Strukturwandels in Frage zu stellen und zu historisieren.“ (348)

Aus unserer Sicht sind zwar die Transformationsprozesse, die mit dem Wachsen der Dienstleistungsarbeit und dem Rückgang des Anteils der Industriearbeit verbunden sind, durchaus ein Teil des Umbruchs und des Umbruchsproblems, aber nicht seine Ursache. Die Dominanz der Dienstleistungsarbeit bezieht sich zunächst nur auf die Arbeitskräfteanteile (siehe oben) und darf nicht als Bedeutungsverlust der Industrie interpretiert werden (siehe oben 2.1.), denn die Grundlage dieser Verschiebung ist gerade der Produktivitätszuwachs in der Industrie. Zudem vollzieht sich dieser Übergang so langsam, dass eigentlich nicht einzusehen ist, warum der damit verbundene soziale Wandel nicht ohne eine lange Depression im Zuge des Generationswandels bewältigt werden kann.

Als weitere mögliche Erklärungen wurden die *Unterkonsumtionstheorie* (nach Hobson 1902) oder die *Überproduktionstheorien* vorgeschlagen. Die Unterkonsumtionstheorie geht davon aus, dass der Zuwachs der Löhne und damit der Konsumtion der Lohnarbeiter nach dem Mehrwertgesetz von Marx unter dem Zuwachs der Produktion liegt. Das produzierte und als Kapitaleinkommen (Mehrwert bzw. Profit) vorliegende Produkt kann also nur bei ständig wachsender Kapitalakkumulation „realisiert“ respektive in Geldkapital verwandelt werden. Die permanente Unterbezahlung bzw. Unterkonsumtion der Lohnarbeit schafft also eine permanente Überproduktion von Kapital und Kapitalgütern, die zu einer allgemeinen Krise der Kapitalakkumulation und zu regelmäßigen zyklischen Krisen führen soll.

Diese Beschreibung trifft wahrscheinlich auf den Kapitalismus vor dem 2. Weltkrieg weitgehend zu. Allerdings hat Rosa Luxemburg (a.a.O.) gezeigt, dass der Kapitalismus durch äußere Landnahme, Kolonialisierung, Krieg und Rüstung die Realisierung des Mehrwerts auf Zeit sicherstellen kann. Diese Unterkonsumtionstheorie setzt aber bei einer Voraussetzung an, die gerade im Teilhabekapitalismus aufgehoben ist, nämlich bei hinter der Produktivitätsentwicklung zurückbleibenden Löhnen und einer langfristig steigenden Mehrwertrate. Weil der Teilhabekapitalismus gerade die „Lösung“ des Problems der Unterkonsumtion der Arbeiter ist, kann die Unterkonsumtionstheorie nicht die Erklärung für dessen Erosion sein. Allerdings spielt Unterkonsumtion der Arbeiter und Überproduktion von Kapital (Waren und Geldkapital) in einer modernisierten Form wieder eine Rolle, wenn man erklären will, warum der im Zuge des Umbruchs eingetretene Fall der Lohnsteigerung unter die Produktivitätsentwicklung Probleme bei der Akkumulation der Kapitalgewinne schafft und zu Geldkapitalblasen beiträgt (vgl. 4.). In gewisser Weise stellt die oben (2.2.) beschriebene Tendenz zu hinter der Produktivität zurückbleibenden Reallohnsteigerungen eine Rückkehr zu Unterkonsumtion und Überproduktion dar, nur handelt es sich dabei selbst um *Folgen*. Der Rückgang der Wachstumsraten erfolgte in einer Zeit, in der die Löhne noch nicht hinter der Produktivität zurückblieben.

Überproduktion im Sinne des Überangebots spielt im zyklischen Verlauf eine Rolle. Es kann als bekannt unterstellt werden, dass vor der Prosperität in der Regel ein Nachfrageüberhang mit inflationären Tendenzen und vor der Rezession ein Angebotsüberhang festzustellen sind. Diese zyklische Überproduktion kann nicht die Ursache des Umbruchs sein, bestimmt aber seine Verlaufsform mit.

Von Historikern werden Konzepte meist abgelehnt, die den Umbruch mit *einem* zentralen Prozess verbinden, es wird auf multiplen Ursachenfelder verwiesen (vgl. Jarausch 2004, 2007). Steiner führt folgende Ursachen an: das Rekonstruktions- und Aufholpotenzial, die Angebotsbedingungen sich daher verschlechtert, die Sachkapitalintensität stieg, daher sank die Grenzproduktivität des Kapitals, der Preisauftrieb bei Öl und Rohstoffen verschlechterte die Verwertungsbedingungen, die Mobilität der Beschäftigten hat sich verringert, zunehmend gesättigte Konsumgütermärkte und anspruchsvollere Konsumenten förderten die Abkehr von Massenprodukten, das fordistische Produktionsmodell hat seine Grenzen erreicht. Zudem war die Deagrarisierung abgeschlossen und die Tertiärisierung begann (Steiner 2006: 346f). Aus unserer Sicht würden wir einigen der angeführten Ursachen zustimmen, anderen widersprechen; eine multiple Sicht auf einen historischen Umbruch ist aber sicher richtig.

Wir wollen allerdings versuchen, in dem vielschichtigen Geschehen eine Unterscheidung zu treffen: Zunächst wäre theoretisch zu prüfen, ob (a) solche Prozesse identifiziert werden können, die einen lange funktionierenden Zusammenhang, das Regulationssystem des Teilhabekapitalismus, *zwingend* auflösen, also auch zu Suchprozessen nach einem Pfadwechsel zwingen. Das muss nicht so sein, könnte aber der Fall sein. Sie wären dann von solchen Prozessen (b) zu

unterscheiden, die keine Erosion des Teilhabekapitalismus zur Folge gehabt hätten, aber unabhängig davon eine modifizierende Wirkung haben. Dann gehören in eine multiple Betrachtung natürlich auch Prozesse, die (c) zunächst selbst Folgen der Erosion des Teilhabekapitalismus sind, aber im Geschehen selbst wieder auf die ursächlichen Prozesse zurückwirken und die Gestalt des Umbruchs äußerlich erheblich gestalten könnten, während die eigentlichen Ursachen verborgen bleiben. Im Folgenden werden wir versuchen, dies darzustellen. Dabei gehen wir davon aus, dass die in (3.3.) dargestellten negativen Skaleneffekte der Massenproduktion die eigentliche Ursache (a) der notwendigen Erosion des Teilhabekapitalismus sind, der sektorale Strukturwandel (2.1) ein daneben und unabhängiger historischer Vorgang (b) ist, der den Umbruchverlauf nicht verursacht, aber mitbestimmt. Die im Abschnitt 1.4 dargestellten Prozesse, die durch die Reaktionen der Akteure in Gang gesetzt werden: Suspendierung der produktivitätsorientierten Lohnpolitik, Unterfinanzierung der Sozialsysteme als Folge davon, „neue“ Globalisierung in Form von Wettbewerbsstaaten und Deregulierung der Finanzmärkte, sind aus unserer Sicht Folgen (c), die selbst wieder Ursachen im Geschehen werden und die in hohem Maße die äußere Gestalt des Umbruchs bestimmen.

3.3. Massenproduktion und negative Skaleneffekte

Kommen wir nun zu unserer eigenen Erklärung. Wir gehen davon aus, dass die wichtigste Produktivitätsressource des fordistischen Teilhabekapitalismus, die Produktivitätssteigerung durch *economies of scale*, durch dessen eigene Entwicklung untergraben wird. Die Voraussetzung, ohne die keine Massenproduktion expandieren, keine Lohnsteigerungen und kein Massenkonsum entfaltet werden können, ohne die Massenproduktion und Lohnsteigerungen nicht mit Kapitalverwertung vermittelt und vereinbart werden können, wird auf eine *unvermeidliche* und *irreversible* Art und Weise untergraben, und zwar durch *negative Skaleneffekte*.

Gegen Ende der 1960er-Jahre und vor allem in den 1970er-Jahren wachsen diese negativen Skaleneffekte u.E. so weit an, dass sie die positiven Skaleneffekte der Arbeitsproduktivitätssteigerung durch Massenproduktion untergraben – und zwar weltweit. Die positiven Skaleneffekte bestehen weiter, aber die entgegenwirkenden negativen Effekte, die noch in den 1950er- und 1960er-Jahren klein, wenn auch schon spürbar waren, werden seit den 1970er-Jahren so groß, dass sie sich auf die resultierende wirtschaftliche Entwicklung auszuwirken beginnen und die positiven Effekte der *economies of scale* schließlich weltwirtschaftlich und volkswirtschaftlich aufheben. Vor allem: diese negativen Skaleneffekte steigen bei wachsender Produktion immer weiter an.

Was sind negative Skaleneffekte? Positive Skaleneffekte liegen vor, wenn die Kosten pro Produktionseinheit sinken, je mehr produziert wird, weil nicht stückbezogene allgemeine Kosten, in der fordistischen Massenproduktion sind das vor allem Kosten für Forschung und Entwicklung und für Maschinerie, Anlagen und Infrastruktur, aber auch für Verwaltung und Vertrieb, auf mehr Produkte verteilt werden. Positive Skaleneffekte sind besonders dann von Bedeutung, wenn der Anteil allgemeiner Kosten hoch und der stückbezogener Kosten gering ist, beispielsweise viel für Forschung und wenig für Material ausgegeben werden muss.

Das Umgekehrte gilt bei negativen Skaleneffekten. Negative Skaleneffekte liegen vor, wenn das zweite Stück teurer ist als das erste, weil bestimmte Kostenbestandteile höher werden, je mehr man produziert. Traditionell sind diese Skaleneffekte aus der Landwirtschaft bekannt. So bauen Thünens Kreise auf negativen Skaleneffekten auf, die durch die Entfernung der Agrarproduktion vom Verbraucher entstehen. Marx entwickelte seine Grundrententheorie

(Differenzialrente I) auf der Voraussetzung negativer Skaleneffekte durch die Inbetriebnahme weniger fruchtbarer Böden bei wachsender Produktion.

Auf den ersten Blick mag es scheinen, dass negative Skaleneffekte selten sind und sich auf Sonderfälle beschränken. Sie sind aber universell. Man stelle sich vor, alle Autos der Welt würden an einem einzigen Platz hergestellt. Jeder kann sich sofort vorstellen, dass die negativen Skaleneffekte des Transports der Materialien, Personen und Produkte so hoch wären, dass sie die positiven Skaleneffekte zunichte machten.

Die Frage, welche Kostenbestandteile in der industriellen Massenproduktion unaufhebbare negative Skaleneffekte hervorrufen, ist heute nicht mehr schwer zu beantworten. Die industrielle Massenproduktion nach dem zweiten Weltkrieg hat den Produktionsausstoß weltweit vervielfacht. In fast gleichem Maße wurden mehr Rohstoffe und Energie benötigt und Abprodukte in Form von Emissionen (einschließlich Müll) aller Art erzeugt. Alle Rohstoffe einschließlich der Energierohstoffe und der Deponien für Emissionen aber verursachen negative Skaleneffekte, weil die zusätzlichen Rohstoffe tiefer liegen, weitere Wege zu den Lagerstätten und Deponien zu bewältigen sind und die Aufbereitung mehr kostet. Zudem steigen die Preise auf Märkten, die eine steigende Nachfrage nicht durch wachsende Angebote bedienen können, also tendenziell Mangel an Energie, Rohstoffen und an Deponien für die Emissionen herrscht, beispielsweise, weil die Emission von CO₂ beschränkt und an den Kauf von möglicherweise knapper werdenden Zertifikaten gebunden ist.

Diese negativen Skaleneffekte waren in den meisten Fällen zunächst klein und sie waren auch unter den Massenproduktionsbedingungen der 1950er- und 1960er-Jahre noch nicht so groß, dass sie die positiven Skaleneffekte der Massenproduktion hätten aufheben können. Aber die benötigten und genutzten Ressourcen, Rohstoffe, Energie und Emissionen sind in der Regel endlich, auch wenn dies erst sichtbar wird, wenn der Bedarf in die Größenordnung der vorhandenen Ressourcen kommt. Die Vervielfachung des Bedarfs an Rohstoffen, Energie und Deponien im Zuge der Expansion der fordistischen Massenproduktion hat nun den Bedarf einiger weltweit wichtiger Ressourcen in die Nähe der jeweiligen Ressourcen bzw. Tragfähigkeitsgrenzen gebracht.

- Schon in den 1960er-Jahren wurde die direkte Zerstörung der Umwelt durch die Industrie zu einem ökonomischen und sozialen Problem: Flüsse, Gewässer, saurer Regen, Mülldeponien. Allerdings konnten diese scheinbar klassischen Umweltprobleme vergleichsweise schnell gelöst werden, und zwar einerseits durch Bearbeitung der Umweltschäden (Fußsanierung) und zum anderen durch Veränderung bzw. Ergänzung der Produktionstechnik (Filter, Änderung der Verfahren). Umweltschutz schien die hinreichende Lösung.
- Das erste globale Problem neuer Art war das Ozonloch. Die Tragfähigkeitsgrenze der Atmosphäre für FCKW wurde erreicht. In gewisser Weise waren die negativen Skaleneffekte der Nutzung von FCKW größer als die positiven, allerdings nur auf einer weltwirtschaftlichen bzw. volkswirtschaftlichen Ebene, nicht betriebswirtschaftlich. Die Lösung war ein internationales Verbot und das Ersetzen dieser Stoffe durch andere.
- Im Laufe der 1960er-Jahre näherte sich der Verbrauch von Erdöl zunehmend dem Produktionspotenzial, Erdöl wurde immer teurer, der steigende Preis führte zu Kartellierung, Monopolbildung und wachsender Spekulation, es kam zu den ersten Ölkrisen 1973 und 1978ff. Gleichzeitig wurde erkennbar, dass die Endlichkeit der fossilen Energieträger überhaupt – und die Endlichkeit anderer wichtiger Rohstoffe – als künftiges Problem der weiteren Industrialisierung ungelöst ist. Steigende Energie- und Rohstoffkosten, wachsende Unsicherheit, politische und auch militärische Auseinandersetzungen um Rohstoffe prägten das Bild seither. Zwar gelang es, durch politischen Druck, den Energiepreis für

ca. 20 Jahre wieder zu drücken und temporär neue Ressourcen zu erschließen (Nordseeöl beispielsweise), aber das Grundproblem blieb und seit den 1990er-Jahren macht es sich wieder zunehmend bemerkbar.

- Eine weitere Zuspitzung erfährt das Problem negativer Skaleneffekte von Energie, Rohstoffen und Emissionen mit den Erkenntnissen über die vom Menschen verursachten Klimaveränderungen. Hier geht es nicht mehr um singuläre Knappheiten oder lokale Schäden. CO_2 ist eigentlich ein Naturstoff. Vielmehr wird erkennbar, dass eine Industrieproduktion mit globalen Ausmaßen, die Ressourcen in der Größenordnung der Naturkreisläufe nutzt, nach einem grundlegend anderen Prinzip funktionieren muss als die bisherige industrielle Massenproduktion. Industrielle Produktion nach dem alten Prinzip funktionierte so, dass man nahm, was es in der Natur gab und zurückführte, was übrig blieb oder nicht mehr gebraucht wurde. Solange der Stoff- und Energieumsatz der Menschheit klein war gegenüber denen von Naturkreisläufen, erzeugte dieses Naturverhältnis kein globales Problem, allenfalls lokale, die man schlimmstenfalls durch Abwanderung lösen konnte. Heute aber wird klar, dass industrielle Produktion künftig prinzipiell und in jeder Hinsicht umweltkompatibel sein muss. Es dürfen nur Stoffe und Energie aus der Natur entnommen bzw. in die Natur abgegeben werden, die sich funktional vollständig in die Naturkreisläufe einbetten. Es dürfen keine Stoffe in die Natur abgegeben werden, die in der Natur nicht vorhanden sind. Die Größenordnung der Entnahme und Abgabe, also des Energieverbrauchs, des Rohstoffverbrauchs und der Emissionen darf auch bei wirtschaftlichem Wachstum nicht steigen, muss in Bezug auf viele Ressourcen und Emissionen sogar absolut sinken, so beim CO_2 , anderen Treibhausgasen und vielen anderen Emissionen. Die Erhaltung der Natursysteme und die Gestaltung der Schnittstellen zwischen Industrie und Natur wird selbst Teil der Forschung und Entwicklung neuer Produkte und Verfahren.

Alle drei Problemkreise, klassische Umweltschäden, Tragfähigkeitsgrenzen bei Ressourcen und Kompatibilitätsprobleme an den Schnittstellen zwischen Gesellschaft, Wirtschaft und Natur, haben negative Skaleneffekte zur Folge; negative Skaleneffekte, die bei wachsender Massenproduktion zunehmen, wie die positiven Skaleneffekte auch. Die Frage ist nur, wo die Kurven sich schneiden, also wann global gesehen und im Mittel die negativen Skaleneffekte in die Größenordnung der positiven angewachsen sind oder diese volkswirtschaftlich, weltwirtschaftlich sogar überschreiten. Bekanntlich wird vermutet, dass die sogenannten externen Effekte der industriellen Umweltzerstörung und des globalen Bevölkerungswachstums, also negative Skaleneffekte, die sich in betriebswirtschaftlichen Kostenrechnungen nicht niederschlagen, sondern in den Kassen der Allgemeinheit oder der Betroffenen, bereits die Gewinne der Industrieproduktion überschritten haben könnten, so dass die Weltwirtschaft heute schon per Saldo mit Verlust arbeitet.

Aber abgesehen von den externen Kosten, die in der Regel erst später in Form von Schäden und Verlusten an Sachvermögen und Naturressourcen und im Verlust an Lebensqualität zu Buche schlagen, meist nicht in Form monetärer Verluste, findet ein Teil der negativen Skaleneffekte seinen Ausdruck auch in betriebswirtschaftlichen Kostenrechnungen und verteuert Investitionen. Dies ist der Grund, warum die Lobby der Investoren den Umweltdiskurs und den Umweltschutz lange Zeit als Behinderung industrieller Investitionen betrachtet haben und zum Teil noch heute betrachten – was mit einer verkürzten betriebswirtschaftlichen Perspektive zusammenhängt. Denn negative Skaleneffekte müssen ihren volkswirtschaftlich korrekten Ausdruck auch in den betriebswirtschaftlichen Berechnungen der Effektivität und Rückflussdauer von Investitionen finden, damit sie der Unterscheidung rentabler Investitionen von unrentablen Investitionen, und zwar bis zum Ende der Rückflussdauer, beitragen können.

Derartige negative Skaleneffekte bestehen einerseits aus den direkten Kostenerhöhungen für Rohstoffe, Energie, Emissionen und für Umweltschutzmaßnahmen und für die Entwicklung umweltkompatibler Produkte und Verfahren, die den zu erwartenden Verschärfungen der Umweltvorschriften für die Lebensdauer eines Produkts, einer Anlage, einer Investition möglichst vorausschauend entsprechen. Sie entstehen aber auch durch die wachsende Unsicherheit, Haftungsrisiken und Auseinandersetzungen bei industriellen Investitionen, von denen man nicht weiß, ob sie künftig Schäden verursachen, mit welchen Laufzeiten man rechnen kann, ob die Laufzeit zumindest die Rückflussdauer der Investition betragen wird und wie viele Jahre darüber hinaus Gewinne eingefahren werden können.

Steigende externe Kosten für Energie, Rohstoffe und Emissionen und die damit verbundenen Umweltauflagen, deren Höhe oft unbekannt ist und die sich eher in einer allgemeinen Verunsicherung der Politik und Genehmigungsbehörden ausdrücken, und steigende betriebswirtschaftliche Investitionskosten sind die beiden Formen, in denen sich negative Skaleneffekte bemerkbar machen. Hinzu kommt eine allgemeine Verunsicherung, Skepsis und Misstrauen gegen neue Industrieprojekte, weil es viele negative Beispiele gibt und die langfristige Perspektive der industriellen Massenproduktion gefährdet scheint, die Akzeptanz abnimmt, die Auseinandersetzungen wachsen. Je langfristiger eine große Investition angelegt ist und je komplexer und umfassender sie ist, um so größer die Unwägbarkeiten, Risiken und Unklarheiten, um so größer also die Kosten und die Sicherungen gegen das Scheitern in Zeiten, in denen es durchaus nicht mehr gewiss ist, dass Industrie, Massenproduktion und Wachstum für die Menschen gut sind und eine Zukunft haben.

3.4. Empirische Belege

Unsere These lautet: die fundamentale Ursache der Erosion des fordistischen Teilhabekapitalismus als Regime wirtschaftlicher Entwicklung sind negative Skaleneffekte, die die zentrale Produktivitätsressource, die *economies of scale* der Massenproduktion, konterkarieren und damit die Funktionsweise der Kopplung von fordistischer Massenproduktion und produktivitätsorientierter Lohnentwicklung systematisch untergraben. Diese negativen Skaleneffekte entstehen, weil die Nutzung wichtiger natürlicher Ressourcen (Energie, Rohstoffe und Emissionen) in die Nähe von Tragfähigkeitsgrenzen gestiegen ist, daher die Kosten für diese Ressourcen gestiegen sind und weiter steigen werden. In der Nähe der Belastungsgrenzen aber steigen sie nicht mehr linear, sondern expotentiell. Da diese negativen Skaleneffekte selbst eine Folge der Massenproduktion sind, ist die Erosion des fordistischen Teilhabekapitalismus die Folge seiner eigenen Funktionsweise, also unvermeidlich und irreparabel, solange die Grundlage eine industrielle Massenproduktion ist, die Naturressourcen in steigendem Maße verbraucht.

Im Folgenden wollen wir dafür eine Reihe von empirischen Belegen darstellen, die allerdings weder erschöpfend sein können, noch einen definitiven empirischen Beweis darstellen können. Für einen Beweis müsste man die positiven und die negativen Skaleneffekte weltwirtschaftlich berechnen bzw. ein Modell der weltwirtschaftlichen Entwicklung haben, das diese Skaleneffekte berücksichtigt. Dies ist aber bislang nicht möglich, weil theoretische Voraussetzungen, Modelle und Daten dafür nicht gegeben sind. Das gilt aber auch für andere Erklärungen des Umbruchs, jedenfalls hinsichtlich der Empirie.

Möglich sind Plausibilisierungen unserer These. Dazu liegt ein umfangreicher Exkurs vor (Ressourcenökonomie), daher rekapitulieren wir hier nur die wichtigsten Feststellungen.

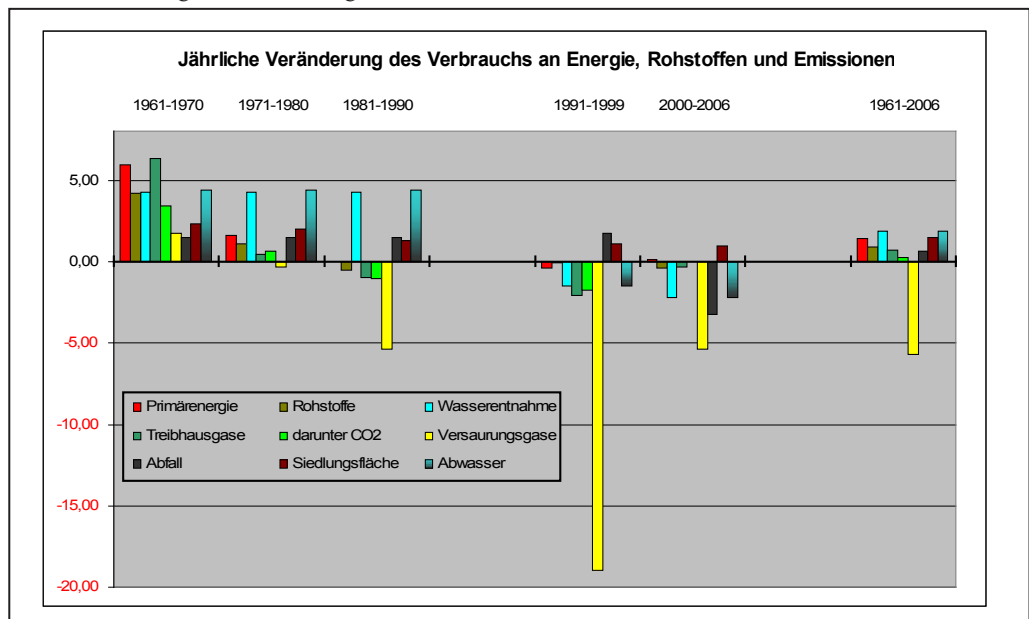
3.4.1. Verbrauch und Effizienzentwicklung bei Naturressourcen in Deutschland

Im Exkurs werden die Daten für den Verbrauch wichtiger Naturressourcen (Primärenergieverbrauch, Rohstoffverbrauch, Wasserentnahme und -abgabe, Treibhausgase, Versauerungsgase, Abfall und Siedlungs- und Verkehrsfläche) in Relation zur Entwicklung des BIB und der Arbeitsproduktivität analysiert. Datengrundlage ist die Umweltökonomische Gesamtrechnung des Statistischen Bundesamtes in der Fassung von 2007.

Dabei stellen wir fest, dass die wirtschaftliche Entwicklung bis in die 1970er- und 1980er-Jahre fast ausschließlich mit einem fast proportional steigenden Ressourcenverbrauch verbunden war, also extensiv erfolgte.¹ Dies entspricht unserer These. In den 1980er-Jahren aber gibt es erste Anzeichen einer Veränderung. Der Ressourcenverbrauch steigt bezüglich einiger Ressourcen nicht mehr so schnell wie Produktivität und BIP, die allerdings auch mit geringerem Tempo steigen als in den 1960er-Jahren. Bei den Versauerungsgasen wird erstmalig eine

- 1 Unter extensiver Entwicklung verstehen wir ein Wachstum, bei dem Input und Output in gleichem Maße wachsen. Intensives Wachstum findet Ausdruck in der Veränderung von Relationen, wie der Arbeitsproduktivität (BIP pro Arbeitsstunde) oder der Ressourceneffizienz (Energie pro BIP). Daher verändert sich auch das Verhältnis von Input und Output, der Output wächst schneller als der Input, unter Umständen wächst der Output bei quantitativ konstantem oder sogar sinkenden Input. Intensives Wachstum ist aber immer mit einer Veränderung der Qualität der Prozesse, Ressourcen und Produkte verbunden, weshalb dafür zuweilen auch der Terminus qualitatives Wachstum verwendet wird.

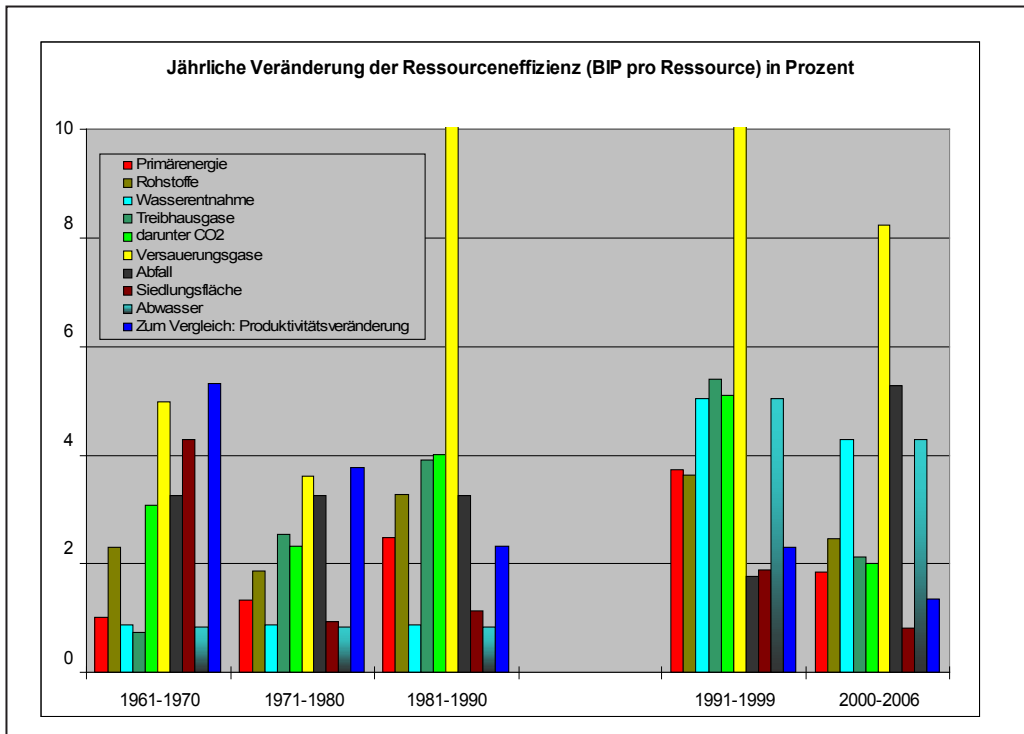
Abb. 1-18: Jährliche Veränderung des Verbrauchs wichtiger Ressourcen in Dekaden.
Quelle: Umweltgesamtrechnung. Siehe auch Exkurs Ressourcenökonomie.



Umkehr erkennbar: die Ressourceneffizienz steigt in den 1980er-Jahren deutlich schneller als das BIP, daher gehen die Emissionen absolut zurück, in Deutschland nach 2000 fast auf Null. Im Laufe der folgenden zwei Jahrzehnte wird eine dominant intensive Reproduktionsweise auch bei anderen Naturressourcen erreicht. Wir werten dies einerseits als Ausdruck dafür, dass in den 1960- und 1970er-Jahren tatsächlich Tragfähigkeitsgrenzen erreicht wurden, was wahrscheinlich unstrittig ist. Dies würde unsere These belegen. Zweitens sind dies erste Anzeichen dafür, dass die Transformation in einen ressourceneffizienten Typ wirtschaftlicher Entwicklung versucht werden.

Abbildung 1-18 zeigt, dass über den Gesamtzeitraum (1961-2006) nur bei den Versauerungsgasen die Steigerung der Effizienz größer als das wirtschaftliche Wachstum war. In den 1960er-Jahren wuchsen faktisch alle Ressourcennutzungen extensiv, auch in den 1970ern überwiegt die extensive Komponente, aber schon in den 1980er-Jahren wuchsen der Primärenergieverbrauch, der Rohstoffverbrauch und die Emission von Treibhausgasen nicht mehr. Die intensive Komponente verstärkt sich in den 1990er-Jahren weiter, allerdings muss dieser Effekt teilweise auf die Deindustrialisierung und die Modernisierung der ökologisch rückständigen Betriebe in Ostdeutschland zurückgeführt werden. Diese Einmaleffekte konnten

Abb. 1-19: Durchschnittliche Veränderung der Ressourceneffizienz im Vergleich mit der Veränderung der Arbeitsproduktivität. Bis 1990 alte BRD, ab 1991 vereinigt Deutschland. Quelle wie Abb. 18



im folgenden Zeitraum (2000-2006) nicht wiederholt werden. Der Primärenergieverbrauch stieg nach 2000 trotz gesunkenem Wirtschaftswachstum wieder etwas, auch die Senkung des Verbrauchs anderer Ressourcen fällt nicht mehr so hoch aus wie in der Vordekade. Lediglich bei Abfall, Wasser und Abwasser, die vorher nicht so günstige Entwicklungen aufwiesen, sind nach 2000 Fortschritte zur vorangegangenen Dekade zu konstatieren.

Mit der Jahrhundertwende (2000) wurde in Deutschland rechnerisch der Übergang zu einem überwiegend intensiven Reproduktionstyp, bezogen auf Naturressourcen, eingeleitet. Die Ressourceneffizienz steigt außer bei der Siedlungsfläche schneller als die Produktivität. Es ist aber nicht gesichert, dass es dabei auch bei ggf. wieder steigenden Wachstumsraten bleibt. Zudem reicht das Maß der Effizienzsteigerung für einen Wechsel des Entwicklungspfades, für einen neuen, ressourcenintensiven Typ wirtschaftlicher Entwicklung bei Weitem noch nicht aus. Trotzdem könnte diese Tendenz auf ein neues Regime des Kapitalismus verweisen, dessen zentrale Entwicklungsressource nicht mehr die Arbeitsproduktivität, sondern die Ressourceneffizienz werden könnte. Wenn man das annimmt, wäre der Umbruch nicht nur Erosion des fordistischen Teilhaberegimes auf Grund negativer Skaleneffekte der Ressourcenbelastung, sondern zugleich auch Suchprozess nach einem diese Grenze überwindenden Evolutionsmodus.

3.4.2. Preise und Terms of Trade¹

Der Umbruch ist ein Phänomen von gesamtgesellschaftlicher Tragweite; er vollzieht sich jedoch nicht in allen Bereichen gleichzeitig und mit gleicher Intensität. Ausgelöst wird er durch eine globale *exogene Veränderung*, hervorgerufen durch die fordistische Produktionsweise selbst: die absolute und relative Verknappung der Rohstoff- und Energie-Ressourcen infolge wirtschaftlicher Expansion. Dies findet seinen Ausdruck in *veränderten Preisrelationen* auf dem Weltmarkt (vgl. Tabelle 1-10), welche Anfang der 1970er Jahre eine *Trendumkehr* bei den *Terms of Trade* bewirkten (vgl. Abb.1-21 und 1-22).

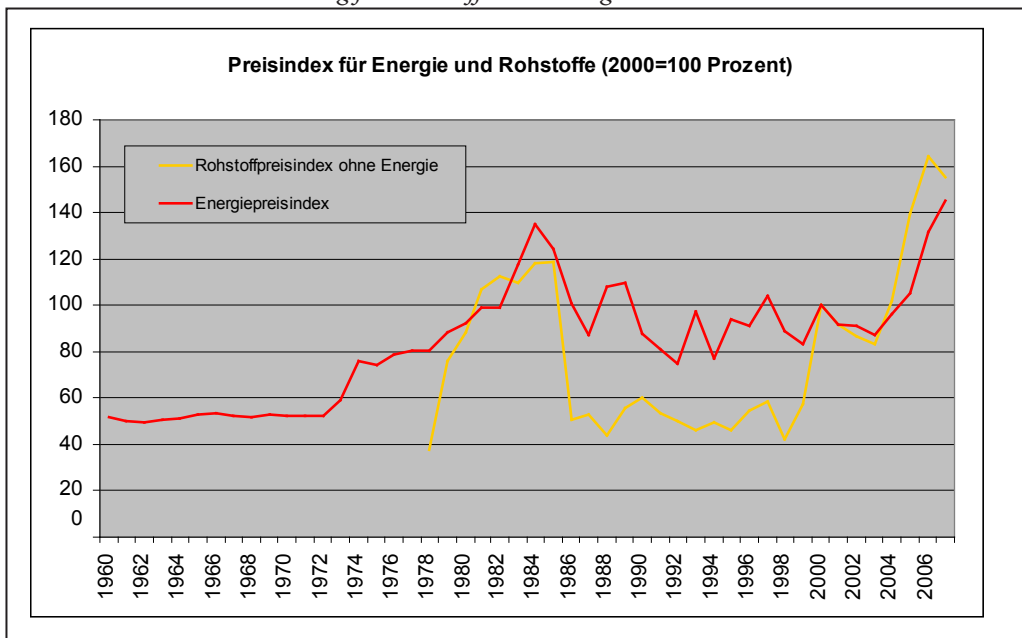
Während sich die außenwirtschaftlichen Austauschrelationen für die Bundesrepublik im Verlaufe der 1960er Jahre ständig verbessert haben, kommt es in den 1970er Jahren, insbesondere infolge der beiden Ölpreisschocks, hier zu einer abrupten und nachhaltigen Verschlechterung. Der Wert fällt gegenüber seinem Maximum (1971) um mehr als ein Viertel und gewinnt erst nach 1985 wieder an Boden.

Die *Terms of Trade* stehen für das *Austauschverhältnis* zwischen zwei Währungsgebieten als Verhältnis von Exportpreis-Index zu Importpreis-Index, gemessen in inländischer *oder* ausländischer Währung: $\text{piEx} / \text{piIm}$ oder $\text{paEx} / \text{paIm}$. An den Terms of Trade ist ablesbar, welche Exportmengen erforderlich sind, um eine bestimmte Importmenge zu bezahlen. Sofern sich die Preise der gehandelten Güter direkt aus den Produktionskosten herleiten, entsprechen sie einem *Kostenverhältnis*. Tatsächlich aber ist dieser Zusammenhang über den *Wechselkurs* vermittelt. Das heißt, die Terms of Trade variieren, wenn sich der Wechselkurs durch die Auf- oder Abwertung der Währung verändert.

Unter den Bedingungen des Festkurssystems von Bretton-Woods, also bis 1972, stellte eine Wechselkursänderung einen diskretionären finanzpolitischen Akt dar, der nach sorgfältiger Abwägung aller damit verbundener Effekte im Kontext einer wirtschaftspolitischen Gesamtstrategie (Globalsteuerung) erfolgte. Dabei bewirkte eine *Aufwertung* der heimischen

¹ Textteil 2012 bearbeitet und erweitert.

Abb. 1-20: Preisentwicklung für Rohstoffe und Energie 1960 – 2006*



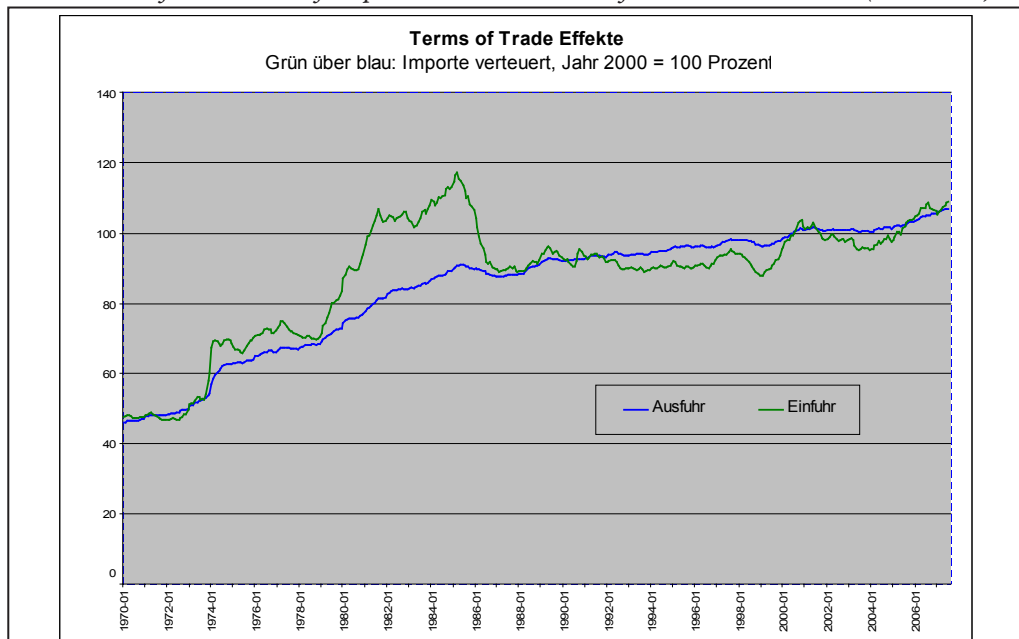
Quelle der Daten: HWWI Rohstoffpreisindex, Deutsche Bundesbank 1988, Universität Münster, eigene Berechnungen

Tab. 1-10: Index der Einfuhr- und Ausfuhrpreise und der Terms of Trade 1970-2010 (2000=100; 2005= 100)

Jahr	Einfuhrpreise	Energiepreise	Sonstige Rohstoffpreise	Ausfuhrpreise	Terms of Trade
1970	47,6			46,5	97,7
1975	67,0			63,0	92,5
1980	90,1			75,7	84,0
1985	110,0			89,0	80,0
1990	92,5			92,3	99,8
1995	90,6			96,1	106,1
2000	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2005	101,4	139,5	105,4	102,4	101,3
2007	108,0	166,6	143,7	106,7	100,5
2010		197,1	175,5		100,8
2005	100,0			100,0	100,0
2010	108,3			106,0	99,2

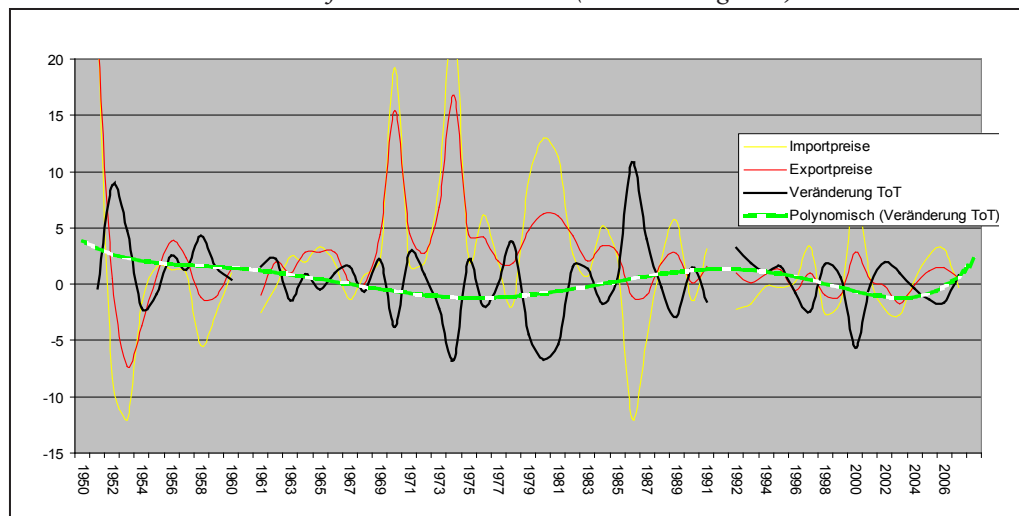
Quelle: StatBA, Datenreport 2006: 257; Deutsche Bundesbank 2008/5 und 2011/1; 2011/10: 61*, 66*

Abb. 1-21: Einfuhr- und Ausfuhrpreisindex und Terms of Trade 1970 bis 2010 (2000=100)



Quelle der Daten: HWWI Rohstoffpreisindex, Deutsche Bundesbank 1988, Universität Münster, eigene Berechnungen

Abb. 1-22: Trend der Terms of Trade 1950 bis 2007 (Veränderung in %)



Quelle: StatBA 2007: 257 ; Deutsche Bundesbank 2008/7; 2011/1: 61*, 66*

Währung in der Regel eine Verbesserung der Terms of Trade, da hier der Wechselkurs als das Verhältnis zwischen inländischer und ausländischer Währung sinkt. Die Importe werden dadurch billiger, die Exporte aber verteuern sich. Gleichwohl ist eine Aufwertung für eine exportorientierte Volkswirtschaft keine günstige Option, da sich hierdurch die Exportchancen verschlechtern. Umgekehrt bewirkt eine *Abwertung* der heimischen Währung eine Verschlechterung der Austauschrelation, da hierdurch der Wechselkurs steigt. Dies erleichtert es zwar den Produzenten, Exporte zu tätigen, vermindert gleichzeitig aber deren Einnahmen und zwingt die Volkswirtschaft, für die notwendigen Importe einen größeren Teil des BNE aufzuwenden.

In der Realität hängt die jeweilige Wirkung einer Auf- oder Abwertung der Währung von den *Elastizitäten* von Angebot und Nachfrage auf den Gütermärkten ab. Nur unter bestimmten Bedingungen, wenn die inländische und ausländische Nachfrageelastizität der Importgüter (inländische Exportgüter) *größer* ist als die inländische und ausländische Angebotselastizität der Exportgüter (importierte Auslandsgüter), führt eine Abwertung tatsächlich zu einer Verbesserung der Terms of Trade (Robinson-Theorem).¹

Für die 1950er und 1960er Jahre war es typisch, dass die industriellen Exportgüter auf dem Weltmarkt im Preis schneller stiegen als die Importgüter (Rohstoffe, Energie): Dadurch verbesserten sich die *Terms of Trade*, was die inländische Produktion stimulierte und die gesamtwirtschaftliche Effizienz der Industrieländer erhöhte. Der Wechselkurs sinkt unter diesen Bedingungen und die heimische Währung wertet permanent auf. Da zudem die inländische Angebotselastizität der Exportgüter *geringer* war als die Nachfrageelastizität der Importgüter, steigt auch der *Außenbeitrag*. Handels- und Leistungsbilanz sind aktiv und die Überschüsse werden problemlos über einen steigenden Kapitalexport finanziert.

Diese fordistische Logik wird (kurzfristig) durch den ersten Ölpreisschock und (langfristig) durch die Trendumkehr bei den *Terms of Trade* im Verlaufe der 1970er Jahre ausgebremst. Dieser exogene Prozess steht am Anfang des sozioökonomischen Umbruchs. Es folgt der sukzessive Umbau der Produktionsweise, aber auch die neoliberale Reaktion, welche im Verlaufe der 1980er Jahre eine relative Stabilisierung erreicht. Mit der Herausbildung des Finanzmarktkapitalismus beginnt sich dann aber in den 1990er Jahren ein neues Wirtschaftsmodell und verändertes Akkumulationsregime durchzusetzen. Die währungspolitischen Veränderungen Anfang der 1970er Jahre waren hierfür eine notwendige Vorbedingung. Ebenso wie der Trendbruch bei den Terms of Trade eine Wende in der Ressourcenökonomie eingeleitet hat.

Insgesamt vollzieht sich die Preisentwicklung im Zeitverlauf sehr ungleichmäßig: Während die Außenhandelspreise eine hohe Dynamik aufweisen und insbesondere die Energie- und Rohstoffpreise stark ansteigen, verläuft die Entwicklung der Erzeugerpreise in Deutschland eher gedämpft. Die geringste Dynamik weisen die Verbraucherpreise auf. Hier kommt es bei einigen Segmenten zeitweise sogar zu einer deflationären Tendenz, welche wegen des überproportionalen Anstiegs der Energiepreise volkswirtschaftlich jedoch nicht durchschlägt (vgl. Tabelle 1-11).

Über einen längeren Zeitraum hinweg sind es vor allem zwei Determinanten, welche die Preisentwicklung bestimmen, zum einen der Anstieg der Energie- und Rohstoffpreise und zum anderen die konjunkturelle Entwicklung, welche periodische Schwankungen der Preisentwicklung hervorruft (vgl. Abb. 1-23).

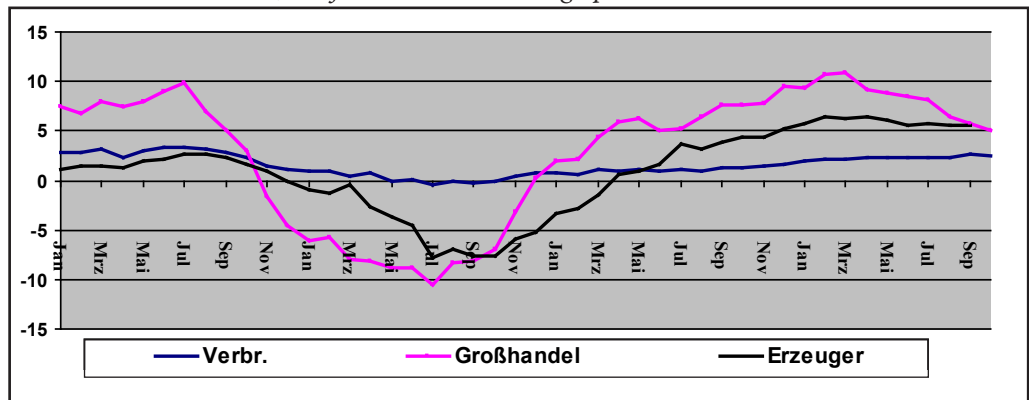
1 Vgl. dazu Jarchow/Rühmann 1988: 76f.

Tabelle: 1-11: Preisentwicklung, Indizes 1995 bis 2011

Jahr	Verbraucherpreise				Erzeugerpreise		Baupreise
	Nahrungsmittel	Andere Verbrauchsgüter	Energie	Dienstleistungen	Prod. Gewerbe	Landwirtschaft	
1995	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2000	101,5	106,1	-	108,0	101,8	95,4	99,2
2000	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2005	105,8	103,8	126,6	111,1	110,7	98,8	102,7
2005	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2010	113,0	104,4	121,5	108,8	109,7	114,9	115,4
2011	115,8	105,7	133,7	109,3	115,9	129,6	118,7

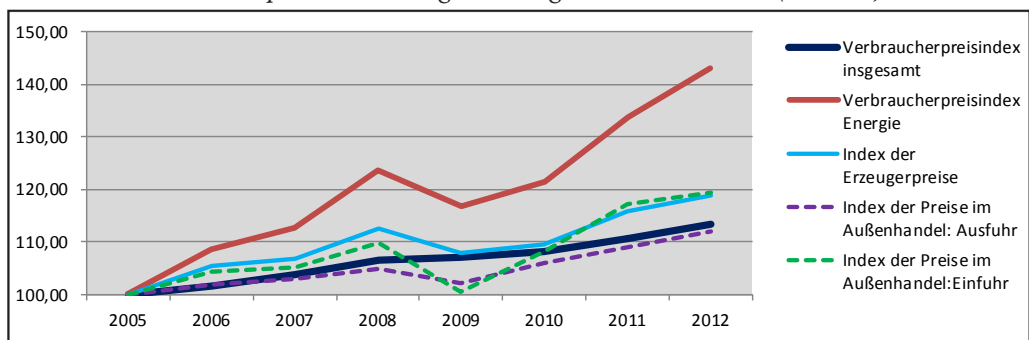
Quelle: Deutsche Bundesbank 2001-2011/1: 65/66; 2012/10: 66.

Abb.: 1-23: Verbraucher-, Großhandels- und Erzeugerpreise 2008 bis 2011



Quelle: Statistisches Bundesamt 2011: www.destatis.de (16.11.2011)

Abb.: 1-24: Verbraucherpreisindex Energie im Vergleich 2005 bis 2012 (Oktober)



Quelle: Deutsche Bundesbank, Monatsbericht November 2012, S.66* und November 2011, S.66*

4. Umbruch als Demontage des Teilhabekapitalismus

4.1. Reaktionen der Akteure

Die Ölkrise von 1973-1975 und 1979-1981 waren der erste dramatische Ausdruck des Kernproblems des fordistischen Entwicklungsregimes: Ressourcen, vor allem fossile Energie, einige Rohstoffe und Reservoirs für Emissionen wurden knapp. Zwar waren die Ölkrise unmittelbar die Folge politisch motivierter Preispolitik der erdölexportierenden Staaten der OPEC, aber diese wäre natürlich unmöglich gewesen, wenn es weltweit und auch in anderen Regionen genügend Öl gegeben hätte. Die Tatsache, dass wichtige Öl- und Rohstoffressourcen in den entwickelten Industrieländern schon verbraucht waren oder nur zu bis dahin untragbaren Kosten erschlossen werden konnten, war die Voraussetzung für die politische Funktionalisierung des Ölpreises. Insofern brach in den Ölkrise nicht nur ein aufgestautes politisches Problem, sondern auch ein aufgestautes Ressourcenproblem plötzlich aus. Allerdings hatte diese außenpolitische Oberflächengestalt der Ölpreisexplosionen eine fatale Folge: es schien so, als bestünde die wichtigste Gegenstrategie darin, politischen Druck auf die Ölländer und andere Rohstoffexporteure zu machen, sie durch Veränderung von Weltmarktregeln, globale Finanzpolitik, politische Erpressung und Kriege zu zwingen, die von den Industrieländern benötigten Ressourcen wieder zu günstigen Konditionen bereitzustellen, was bis in die 1990er Jahre auch gelang. (Vgl. 3.4.1)

Die Ölkrise waren der Ausgangspunkt eines weitreichenden wirtschaftspolitischen Strategiewechsels der Industrieländer, nicht nur und nicht zuerst in Deutschland, der eine Reaktion auf die Erosion des fordistischen Teilhabekapitalismus darstellt, die wir im Weiteren als *Demontage* bezeichnen, weil zentrale Komponenten der Regulation des Teilhabekapitalismus außer Kraft gesetzt oder eingeschränkt werden. Es handelt sich um eine Reaktionsweise, die die Ursachen nicht beseitigt, die negativen Skaleneffekte der zurückbleibenden Ressourceneffizienz nicht aufheben kann, sondern auf die Kompensation der Folgen gerichtet ist.

- Ausgangspunkt war die monetaristische Umsteuerung der Geldpolitik in den 1970er- und 1980er-Jahren.
- Es folgte die Suspendierung der produktivitätsorientierten Lohnpolitik seit den 1980er-Jahren (einschließlich des Abbaus von Sozialausgaben, die ja volkswirtschaftlich fast vollständig Arbeitnehmerinkommen darstellen).
- Die Weltmarktstrategie änderte sich: Globalisierung und Wettbewerbsstaat. Der internationale Wettbewerb wird nicht mehr überwiegend mittels Innovationen, Funktions- und Arbeitsteilung und komparativen Vorteilen gestaltet, sondern als Wettbewerb um Weltmarktanteile, ausgetragen über Standortkonditionen wie Steuer- und Lohnniveau, Sozial- und Umweltstandards, reduzierter Finanzmarktaufsicht, Steueroasen usw.
- Globale bzw. transnationale *Produktionsnetzwerke* entstehen: Contract Manufacturing sowie Rekonstruktion fordistischer Strukturen in der internationalen Arbeitsteilung, dadurch Erosion herkömmlicher Arrangements auf betrieblicher, aber auch nationaler und regionaler Ebene (Lüthje 2001, 2002, 2004).
- Die Finanzmärkte werden dereguliert, es entsteht der Finanzmarktkapitalismus und führt schließlich in die größte Weltfinanz- und Weltwirtschaftskrise seit 1929.

Der Ausgangspunkt dieses Strategiewechsels war die monetaristische Umsteuerung der Geld- und Finanzpolitik in den 1970er- und 1980er-Jahren (vgl. Flassbeck/Spieker 2007:172f). Sie ist eine von mehreren strategischen Fehlreaktionen wichtiger Akteure auf die Ölkrise: der

Geldpolitik bzw. der Bundesbank, der Gewerkschaften, der Arbeitgeber, der Regierung. Die Ölkrisen führen 1973 und noch einmal 1980 zu einem starken und plötzlichen Anstieg der Ölpreise und damit des Preisniveaus, da der Energiepreis einen erheblichen Einfluss auf die Preise sehr vieler anderer Produkte hat. „Diese abrupte Preissteigerung wurde nun aber von den Gewerkschaften aller Länder – bei Vollbeschäftigung – zum Anlass genommen, höhere Lohnforderungen zu stellen, um die Kaufkraftverluste auszugleichen.“ (Ebenda S. 174) In Deutschland kam es zu Lohnabschlüssen um die 11 Prozent, in anderen Ländern bis zu 20 Prozent. Diese Lohnabschlüsse waren volkswirtschaftlich nicht gerechtfertigt, weil ihnen keine entsprechende Produktivitätssteigerung zu Grunde lag. Zudem war die Inflation nicht durch eine expansive Geldpolitik, sondern durch extern verursachte Kostensteigerungen bedingt. Eine richtige Reaktion wäre also gewesen, kurzfristig die gestiegenen Kosten durch entsprechend verringerte Lohnforderungen, geringere Steigerung der Einkommen – der Arbeitnehmer- wie der Unternehmens- und Vermögenseinkommen – aufzufangen.

Zweitens reagierte die inzwischen monetaristisch inspirierte Geldpolitik falsch, weil sie die Inflation so behandelte, als sei sie durch expansive Geldpolitik zustande gekommen. Sie erhöhte die Zinsen 1974 und 1982 noch einmal drastisch, nicht nur in Deutschland. „Die Investitionstätigkeit der Unternehmen und mit ihr die gesamte Konjunktur brachen weltweit ein. Die Arbeitslosigkeit explodierte überall und erreichte zum ersten Mal in Deutschland die Millionengrenze. Da die Löhne und mit ihr die Inflation nicht sofort auf den Anstieg der Arbeitslosigkeit reagierten, war eine neue und bis dahin unbekannte Konstellation der Weltwirtschaft geboren: die Stagflation.“ (Ebenda S. 175)

Richtig war zwar, über die Produktivitätsentwicklung plus Zielinflation (nicht tatsächliche Inflation!) hinausgehende Lohnforderungen abzuwehren, aber das drastische Abwürgen der Investitionen war mit Sicherheit der falsche Weg. Richtig wäre gewesen, die Lohnentwicklung durch eine temporäre sozialpartnerschaftliche Regelung zu begrenzen, ohne die Investitionen einzuschränken, mittelfristig die Investitionen hochzufahren, und zwar die Investitionen, die die Abhängigkeit vom Öl verringern, Energieeffizienz verbessern und neue Energiequellen im eigenen Land erschließen. Die USA begannen damals tatsächlich den Aufbau regenerativer Energie, eine Politik, die unter Reagan wieder aufgegeben und unter Bush I. und II. zu Gunsten der amerikanischen Erdöllobby in ihr Gegenteil verkehrt wurde.

Vor allem aber war es falsch, die in den Ölkrisen entstandenen über der Produktivität liegenden Lohnforderungen und später auch die wegen der Arbeitslosigkeit steigenden Sozialausgaben (die volkswirtschaftlich ein Teil der Arbeitskosten darstellen!) als *andauernde* Ursache und als den *zentralen* Grund der sogenannten Wachstumsschwäche zu betrachten, auch in Zeiten, in denen die Steigerung der Arbeitnehmerinnen- und -einkommen längst nicht mehr über, sondern sogar weit unter der Produktivitätsrate lagen. Dies hat zu einer bis heute dauernden allgemein verbreiteten Fehlwahrnehmung und Fehlorientierung der volkswirtschaftlichen Entwicklung geführt, weil Arbeitnehmerinnen- und -einkommen auch auf volkswirtschaftlicher Ebene als Kosten betrachtet werden und nicht als volkswirtschaftliche Leistung. Die Beschränkung der Arbeitnehmerinnen- und -einkommen unter das Produktivitätsniveau reduziert die essentielle Rückkopplung von Massenproduktion und Produktivität und hat daher einen anhaltenden Rückgang der Produktivitätsentwicklung und des Wachstums zur Folge, worauf paradoxerweise mit weiteren Rufen nach „moderaten“, sprich unter der Produktivitätssteigerung liegenden Lohnabschlüssen reagiert wurde. Der dritte Fehler lag also bei den Arbeitgebern und der Politik der Lohnmoderation, die sich auf die Reduzierung der Lohnentwicklung und der Sozialkosten (als Teil der Lohnkosten) konzentrierten und steigende Arbeitslosigkeit als Druckmittel benutzten, dies mit einer Angebotstheorie begründeten und nicht verstanden, dass eine anhaltend hinter der

Produktivität zurückbleibende Lohnentwicklung mehrere volkswirtschaftlich negative Effekte hat: Reduzierung des Wachstums, sinkende Investitionen, steigende Arbeitslosigkeit, steigende Sozialkosten, sinkende Sozialversicherungseinnahmen, sinkende Steuereinnahmen, steigende Haushaltsdefizite, steigende Exporte, zunehmende Handelsbilanzdifferenzen, wachsende Verschuldung der Handelspartner und Störungen des internationalen Währungssystems. Diese Fehlreaktionen beruhen wahrscheinlich sowohl auf mangelnder Einsicht, die durch die aufkommende neoklassische Wirtschaftslehre und eine neoliberale Ideologie verbrämt wurde, als auch auf bornierten Interessen einzelner Gruppen.

Die Anfang der 1980er Jahre entstandene Strategie der Problembearbeitung durch Inflationbekämpfung, Lohndruck, Sozialabbau und Haushaltskonsolidierung wurde in den folgenden drei Jahrzehnten beibehalten und ausgebaut. Sie hat für bestimmte Akteursgruppen durchaus Vorteile: zwar verringert es die Gesamtsumme aller Einkommen, aber die Arbeitnehmerinnen kommen sinken stärker und der obere Teil der Unternehmens- und Vermögenseinkommen kann dabei sogar gewinnen.

Diese Reaktionen verliefen in allen entwickelten Industrieländern ähnlich, sie kumulierten in Thatcherismus und Reaganomics, das sogenannte Lambsdorff-Papier (Lambsdorff 1982), an dem die sozialliberale Koalition zerbrach, signalisierte in Deutschland die Wende. Für diese Fehlreaktionen der Akteure in allen wichtigen Ländern können aber nicht einfach subjektive Fehler verantwortlich gemacht werden. Offensichtlich waren es in der Konstellation selbst angelegte, naheliegende Reaktionen, die auch deshalb falsch waren, weil sie im Rahmen des überkommenen Regimes wirtschaftlicher Entwicklung operierten, also auf Anpassungen zielten, ohne dass die Ursache in den negativen Skaleneffekten der Ressourcennutzung in ihrer Bedeutung erkannt worden wäre. Da aber die Geschäftsgrundlage des fordistischen Teilhabekapitalismus erodierte, konnten die Probleme mit Anpassungen nicht gelöst, sondern nur verschoben und temporär kompensiert werden. Die Notwendigkeit eines langfristigen angelegten Pfadwechsels wurde damals gesellschaftlich nicht gesehen und nicht akzeptiert.

Die Strategie der Anpassung des Kapitalismus an eine Wachstumsschwäche, die vermeintlich durch zu hohe Löhne und Sozialausgaben verursacht sei, kumuliert in dem Versuch, die sinkenden Wachstumsraten und die zurückgehenden Renditen durch Deregulierung der Finanzmärkte zu kompensieren, also Gewinne nicht primär durch Innovationen, Produktion und Konsumtion von Gütern und Leistungen zu erzielen, sondern durch die Wertsteigerung von Finanzanlagen und die daraus fließenden Renditen.

4.2. Der Finanzmarktkapitalismus und die gegenwärtige Weltfinanzkrise¹

1. Handelskapitalismus, Industriekapitalismus, Finanzkapitalismus

Für die bürgerlich-kapitalistische Wirtschaft war Geld von jeher von essentieller Bedeutung: In ihm manifestiert sich die Kohärenz einer auf Tauschbeziehungen beruhenden Wirtschaft. Es ist zentrales Informationsmedium, also das, was „die Welt im Innersten zusammenhält“ (Goethe 1966: 153) und zugleich wie kein anderes Ding den „Geist des Kapitalismus“ (Weber 1920: 30) verkörpert. Als „letztes Produkt der Warenzirkulation“ und „erste Erscheinungsform des Kapitals“ (Marx 1890: 161) bildet es den logischen und historischen Ausgangspunkt der kapitalistischen Produktionsweise² Im historischen Verlauf verschmolzen beide Phänomene derart miteinander, dass entwickelte Geldwirtschaft und moderner Kapitalismus beinahe als identisch anzusehen sind.³

Die Dominanz des Geldes in den ökonomischen und sozialen Beziehungen der Menschen trat zuerst im *Handelkapitalismus* des 16. bis 18. Jahrhunderts hervor, wo es in Gestalt des Kaufmanns- und des Wucherkapitals sogleich gesellschaftsbestimmend in Erscheinung trat (vgl. Sombart 1916; Marx 1894: 335ff.). Theoretisch wurde dies von den Vertretern des *Monetarismus* und des *Merkantilismus* als den „ersten Dolmetschern der modernen Welt“ (Marx 1859/60: 133), welche im Geld Ziel und Zweck allen Tuns erblickten, auf den Begriff gebracht. Für sie galt: „Reichtum – das ist Geld“ und Kapitalismus – das ist Geldwirtschaft.⁴

Im 19. Jahrhundert prägte sich der monetäre Charakter von Wirtschaft und Gesellschaft weiter aus. An die Stelle von Münzwirtschaft und Staatspapiergeld traten nun jedoch Wechsel, Banknoten und andere Formen von Kreditgeld. Die *Kreditwirtschaft* entwickelte sich schließlich zur adäquaten Geldform des *Industriekapitalismus*. Die Basis dafür bildete der internationale Goldstandard, welcher bis 1914 funktionierte. Institutionell dokumentierte sich dies im Aufstieg der Banken und Finanzmärkte und in deren wichtiger Funktion in Wirtschaft und Gesellschaft (vgl. Bagehot 1920). Dabei zeichneten sich bereits im letzten Drittel des Jahrhunderts länderspezifische ordnungspolitische Unterschiede ab. So waren für Deutschland *Kartelle* und *korporatistische Formen* in der Wirtschaft typisch; als Finanzierungsform überwog der langfristige Kredit der Hausbank.⁵ Das Bankwesen war nach dem *Universalbankprinzip* organisiert und orientierte sich am *stakeholder*-Modell einer nachhaltigen Gewinnerzielung und Kapitalakkumulation. Dem gegenüber entwickelten sich insbesondere die USA zum „Land der Trusts und der anarchischen Konkurrenz“ (Windolf 2005: 13), wozu gehört, dass

1 Dieser Abschnitt wurde 2012 überarbeitet und erweitert.

2 „Das Kapital kommt zunächst aus der Zirkulation her, und zwar vom Geld als seinem Ausgangspunkt ... Geld ist die erste Form, worin das Kapital als solches erscheint.“ (Marx 1957/58: 178)

3 Dem trägt der allgemeine Sprachgebrauch, worin der Markt und die Kommerzialisierung, nicht aber das Geld, als konstitutiv für den Kapitalismus angesehen werden, nur ungenügend Rechnung. Meistens fungieren Termini wie Marktwirtschaft oder Marktgesellschaft als Synonyme für den Kapitalismus (vgl. Eisenberg 2009). Eine Ausnahme bildet hier die monetärkeynesianische Schule, welche konsequent von Geldwirtschaft spricht (vgl. Heinsohn/Steiger 2002: 40; Betz/Roy 1999).

4 Vgl. dazu Kuczynski 1965: 6ff.

5 Hierzu gehören auch der Sitz von Bankenvertretern im Aufsichtsrat, was diesen die Kontrolle der Unternehmen erleichtert, sowie die Ausübung des Depotstimmrechts für die Aktionäre durch die Bank (vgl. Abelshauser 2005: 187f.).

das Bankwesen nach dem *Spezialbanksystem* organisiert ist, das heißt nach Spar-, Kredit- und Investmentbanken getrennt, und sich die Unternehmen vor allem am Kapitalmarkt über Aktien und Anleihen finanzieren. In der Unternehmensphilosophie ist in Übereinstimmung damit das *shareholder-value-Prinzip* vorherrschend.

Beide Entwicklungsmodelle, das deutsche bzw. kontinentaleuropäische bankbasierte und das angloamerikanische marktorientierte System, bildeten jeweils eigene Strukturen, Institutionen, Instrumente und Unternehmenskulturen heraus, die vom Grundsatz her bis heute fortbestehen. Anfangs besaß das bankbasierte Finanzsystem die größere Strahlkraft und wurde daher, ausgehend von Deutschland, von einer Reihe anderer Staaten (Italien, Skandinavien, Mittel- und Osteuropa) in wichtigen Elementen kopiert. Seit den 1980er Jahren jedoch gilt das marktorientierte System als das für die Kapitalverwertung effizientere, weshalb die Entwicklung in der Welt seitdem stärker in diese Richtung tendiert. Die Finanzkrise 2008/2009 hat hieran jedoch gewisse Zweifel hervorgerufen und möglicherweise ein Umdenken bewirkt, denn die Investmentbanken haben sich als besonders krisenanfällig erwiesen und das marktorientierte Modell generell als wenig stabil.

Zu Beginn des 20. Jahrhunderts erreichte die Entwicklung des Industriekapitalismus eine neue Stufe. Maßgebend hierfür war die „zweite“ Revolution der Produktivkräfte, die *elektrotechnische Revolution*¹, und die damit einhergehende Konzentration und Zentralisation von Kapital. Parallel dazu vollzog sich die wirtschaftliche und machtpolitische Verschmelzung von Industrie- und Bankkapital zum *Finanzkapital*. Rudolf Hilferding hat diesen Prozess 1910 zum ersten Mal eingehend beschrieben²; W. I. Lenin führte die Analyse 1916 fort. Er sprach in diesem Zusammenhang von einem „Übergewicht des Finanzkapitals über alle übrigen Formen des Kapitals“ und leitete daraus „die Vorherrschaft des Rentners und der Finanzoligarchie“ ab. Ferner „die Aussonderung weniger Staaten, die finanzielle ‚Macht‘ besitzen“, als wichtigstes Merkmal einer neuen Stufe kapitalistischer Entwicklung, des Imperialismus (Lenin 1917: 242).

Mit der Vorherrschaft des Finanzkapitals³ und dessen Omnipotenz in Wirtschaft und Gesellschaft wandelte sich der Industriekapitalismus zu Beginn des 20. Jahrhunderts zum *Finanzkapitalismus*. Dieser Prozess vollzog sich in allen entwickelten Ländern der Welt, aber nicht überall auf die gleiche Art und Weise. Ausgehend von den unterschiedlichen Traditionen zeichneten sich verschiedene Varianten finanzkapitalistischer Entwicklung ab: In einem Fall beteiligten sich die Geldkapitalbesitzer überwiegend durch den Kauf von Aktien *direkt* am industriellen Kapital. Die Rolle der Banken blieb auf die Vermittlung von Zirkulationskrediten und die Abwicklung der Geldzirkulation beschränkt. Für die Unternehmen bedeutete dies eine verhältnismäßig geringe Abhängigkeit vom Bankkapital. Sie finanzierten sich vor allem über

1 Vgl. hierzu Kuczynski 1975: 97f.; Land 1984.

2 „Ein immer wachsender Teil des Kapitals der Industrie gehört nicht den Industriellen, die es anwenden. Sie erhalten die Verfügung über das Kapital nur durch die Bank, die ihnen gegenüber den Eigentümer vertritt. Andererseits muß die Bank einen immer wachsenden Teil ihrer Kapitalien in der Industrie fixieren. Sie wird damit in immer größerem Umfang industrieller Kapitalist. Ich nenne das *Bankkapital, also Kapital in Geldform, das auf diese Weise in Wirklichkeit in industrielles Kapital verwandelt ist, das Finanzkapital*.“ (Hilferding 1955: 335).

3 Der von Hilferding und Lenin geprägte Begriff des Finanzkapitals ist vom umgangssprachlichen Verständnis zu unterscheiden. So fasst *Wikipedia* unter „Finanzkapital“ wenig präzise Banken, finanzielle Kapitalgesellschaften und Aktieninhaber, Institutionen und Personen also, die eine Rendite erzielen, indem sie Geld verleihen bzw. anlegen oder vergleichbare Kredit- und Geldgeschäfte tätigen. In einer noch weiter gehenden Bestimmung wird jegliches Geldvermögen bzw. jede Geldforderung als Finanzkapital definiert.

die Börse. Dieses Erscheinungsbild war typisch für Großbritannien und die USA. Im anderen Fall verfügten die Banken über das Geld der Anleger (Sparer) und verwandelten dieses durch die Vergabe langfristiger Kredite *indirekt*, durch dessen Anlage als zinstragendes Kapital, in industrielles Kapital. Zudem kam es zu hohen und stabilen Beteiligungen der Banken am Industriekapital. In der Folge verschmolzen Bank- und Industriekapital in der von Hilferding und Lenin beschriebenen Weise miteinander und es bildete sich eine von den Banken dominierte Wirtschafts- und Machtstruktur heraus. Diese Variante war für Deutschland typisch, weshalb der Terminus *Finanzkapital* vor allem hier Verwendung fand.¹ Praktisch bedeutete dies die weitgehende Kontrolle der Wirtschaft durch Großbanken und Finanzinstitute, zugleich aber auch die geld- und kreditgesteuerte Regulierung der Wirtschaft und die Tendenz zur „Umwandlung der anarchisch-kapitalistischen in eine organisiert-kapitalistische Wirtschaftsordnung“ (Hilferding 1915: 322). Der zu Beginn des 20. Jahrhunderts beschrittene Entwicklungspfad stellte damit zugleich einen Baustein für die Formierung des „Rheinischen Kapitalismus“ nach dem Zweiten Weltkrieg dar und prägt bis heute die Struktur des deutschen Finanzkapitalismus.

Das fordistische Produktions- und Konsummodell², während der 1930er Jahre in den USA entstanden und seit den 1950er Jahren auch für Westeuropa typisch, funktionierte sowohl unter den institutionellen Bedingungen des angloamerikanischen Kapitalismus als auch unter kontinentaleuropäischen Verhältnissen, so dass es bis Anfang der 1970er Jahre zu keiner ernsthaften Infragestellung des kredit- und bankbasierten Finanzsystems kam. Ganz im Gegenteil: Dieses Modell erwies sich für den forcierten, politisch gesteuerten und staatlich kontrollierten Aufbau und Aufholprozess der europäischen Länder während der Nachkriegszeit als außerordentlich erfolgreich. Es funktionierte auch noch in den 1960er Jahren, während der Periode der keynesianisch geprägten Globalsteuerung. Dann jedoch, mit dem beginnenden *Umbruch* des Produktions- und Sozialmodells, der Krise der 1970er Jahre und der darauf einsetzenden durchgreifenden Globalisierung, der Öffnung der Märkte, der Liberalisierung des Güter-, Personen- und Kapitalverkehrs, der Einführung konvertibler Währungen und flexibler Wechselkurse, kam es zunehmend zu „Reibungsverlusten“. Zunächst im internationalen Wettbewerb, dann aber auch national. Als Reaktion hierauf erfolgten im Verlaufe der 1970er Jahre markante Veränderungen im Regulations- und Akkumulationsregime der Industrieländer. Diese lassen sich, so kompliziert und vielgestaltig sie im Einzelnen auch waren, im Großen und Ganzen als Aufwertung *marktlicher* Koordinierungsmechanismen gegenüber bank- und kreditgesteuerten sowie staatlichen, insbesondere geld- und finanzpolitisch wirkten, Regulationsformen begreifen.

Damit im Zusammenhang begann sich eine grundlegende Umgestaltung der Produktionsweise zu vollziehen – weg von der fordistischen Massenproduktion und hin zu einem postfordistischen Modell flexibler Fertigung diversifizierter Qualitätserzeugnisse (vgl. Abels-hauser 2004: 432f.). Auch wenn diese Entwicklung keineswegs abgeschlossen ist und sich das neue Produktionsmodell bisher „weder vollständig noch flächendeckend“ durchgesetzt hat; so prägt es doch „mehr und mehr das Antlitz der Arbeitsgesellschaft“. Zu seinen wichtigsten Merkmalen gehört, dass immer größere Bereiche der gesellschaftlichen Produktion „marktför-

1 Einige Autoren vertreten den Standpunkt, das bankbasierte Modell unterscheide sich hinsichtlich der Struktur der Unternehmensfinanzierung nur unwesentlich vom angloamerikanischen. Die dazu vorgelegten Untersuchungsergebnisse (vgl. Edwards/Fischer 1993; D'Alessio/Overbeck 1998) relativieren die These von den zwei Modellen in bestimmter Hinsicht, heben sie u. E. aber nicht auf.

2 Zum Begriff *Fordismus* vgl. die Ausführungen in den Abschnitten Kapiteln 1.1 und 1.2.

migen Steuerungsmechanismen und Finanzkalkülen überantwortet“ sind (Dörre/Brinkmann 2005: 86). Die dominierende Rolle der Finanzmärkte in Wirtschaft und Gesellschaft wird damit unübersehbar. Man kann diesen Prozess als Moment des Umbruchs begreifen, ebenso aber auch als eine Reaktion darauf, als Antwort des Finanzkapitals auf den sich in Wirtschaft und Gesellschaft vollziehenden historischen Wandlungsprozess. Für beide Lesarten gibt es hinreichend Argumente.¹

Der sozioökonomische *Umbruch* als Zäsur in der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Evolution des Kapitalismus begann in Deutschland Ende der 1960er/Anfang der 1970er Jahre mit der Erosion des fordistischen Produktionsregimes. Ausschlaggebend hierfür waren die dramatisch gesunkene Ressourceneffizienz und die davon ausgehende Störung im Rückkopplungsmechanismus des fordistischen Produktions-, Konsum- und Sozialmodells. Der dadurch ausgelöste Erosionsprozess wurde nach dem Zusammenbruch des Weltwährungssystems von *Bretton Woods* 1971-1972 durch die Neuordnung der internationalen Währungs- und Finanzarchitektur und den geldpolitischen Kurswechsel der Deutschen Bundesbank (1973)² erheblich forciert. Dies ist kein Zufall, spielen doch Geld und Finanzen im Finanzkapitalismus eine zentrale Rolle. Die Politik während der Ära Kohl (1982-1998), die sozialdemokratische Politik im Zeichen der „Agenda 2010“, die Politik der Großen Koalition (2002-2009) und die der CDU/FDP-Regierung seit 2009 stellen Versuche dar, den gesellschaftlichen Umbruch zu bewältigen und ihn interessengeleitet zu gestalten. Dabei kommt es immer wieder zu Rückschlägen und Verzögerungen, wozu in bestimmtem Maße auch die Durchsetzung des marktliberalen Modells zählt, so dass dieser Prozess auch nach drei Jahrzehnten keineswegs abgeschlossen ist, sondern weiter andauert und im Ergebnis offen ist.

Eine Facette des epochalen Umbruchszenarios ist darin zu erblicken, dass die bank- und kreditbasierte Variante des Finanzkapitalismus, das deutsche Modell, gegenüber der marktbestimmten Variante, dem angloamerikanischen Modell, in bestimmtem Maße an Boden verliert. Oder anders ausgedrückt: die marktbasierende Variante des Finanzkapitalismus setzt sich im globalen Maßstab immer mehr durch. Für Deutschland und einige andere kontinentaleuropäische Staaten bedeutet dies den Umbau ihrer bisherigen Ordnung und den Übergang zu einem stärker marktorientierten Typ des Finanzkapitalismus. Das „Modell Deutschland“ geriet insbesondere durch die Globalisierung immer stärker unter Druck und näherte sich vor allem nach 1990 spürbar dem angloamerikanischen Modell an. Während der 1990er Jahre schien dieser „Pfadwechsel“ unabweislich (vgl. Cattero 1998). Eine erste Ernüchterung gab es jedoch bereits zu Beginn des neuen Jahrzehnts als die dot-com-Blase platzte und damit der Traum von der New Economy als einem neuen Wachstums- und Wohlfahrtsmodell zu Ende war (vgl. Beck et al. 2002). Das deutsche Modell konnte dadurch zumindest vorübergehend seine Überzeugungskraft zurückgewinnen. Mit den spektakulären Wachstumserfolgen der US-Ökonomie, Großbritanniens, Irlands und einiger osteuropäischer Länder, die sich einem marktradikalen Kurs verschrieben hatten, zwischen 2002 und 2007, erlangte das finanzmarkt-orientierte Modell jedoch von Neuem erheblich an Gewicht, um dann durch die große Krise jedoch stärker als je zuvor diskreditiert zu werden. Möglicherweise kommt es nun im Zuge

1 Vgl. Windolf 2005; Janszen 2008; Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik 2008: 195f.; 2011: 203ff.

2 Die Deutsche Bundesbank ging 1973 zu einem neomonetaristischen, allein auf die Sicherung der Geldwertstabilität ausgerichteten und sich vor allem an der Entwicklung der Geldmenge orientierenden Kurs über (vgl. von Hagen 1998: 456f.).

von Finanzmarktreformen und politischen Neuorientierungen zu einer Modifizierung des marktradikalen Modells, vielleicht sogar zu einer Symbiose beider Modelle oder gar zu einer Renaissance des regulativen, bank- und kreditbasierten Typs finanzkapitalistischer Reproduktion.

2. Das Janusgesicht des Finanzmarktkapitalismus

Gegenüber dem traditionellen Finanzkapitalismus, wie er sich zu Beginn des 20. Jahrhunderts durch den Zusammenschluss von Bank- und Industriekapital herausgebildet hat, aber auch gegenüber dem bank- und kreditbasierten korporatistischen und staatlich regulierten Industrie- und Konsumkapitalismus der fordistischen Ära, verkörpert der gegenwärtige Finanzmarktkapitalismus ein eigenständiges System. Seine Durchsetzung markiert eine neue Stufe in der Evolution der kapitalistischen Produktionsweise, die zugleich aber auch Zeichen einer ökonomischen und gesamtgesellschaftlichen Erosion erkennen lässt. Wichtige Impulse für diese Entwicklung gingen von einer grundlegend veränderten institutionellen Konfiguration aus: Wurde das ökonomische Beziehungsgefüge bisher wesentlich durch den *Kredit* als einem Vertrag zwischen (Haus-)Bank und Unternehmen dominiert, so rückt jetzt die *Aktie* in das Zentrum dieser Beziehung. Damit erfahren die Finanzmärkte (Börse) eine enorme Aufwertung. Ihre Funktionsweise wird nunmehr bestimmend für den ökonomischen Verwertungsprozess und für die wirtschaftliche wie gesellschaftliche Regulation.

Dies hat gravierende Auswirkungen auf die Akteursstruktur und die Interessenlage in Wirtschaft und Gesellschaft. Waren bisher die Kreditbanken und die Manager in den Produktionsunternehmen die zentralen Akteure im Wirtschaftsleben und deren Ziele einer langfristig-stabilen Kapitalakkumulation die bestimmenden Interessen, so geben jetzt die Kapitaleigner, die Aktionäre, den Ton an, darunter besonders die institutionellen Anleger, die Investmentgesellschaften, Investment- und Pensionsfonds, Versicherungen usw. Da diese international aufgestellt sind, erhält das gesamte Wirtschaftsgeschehen von vornherein eine auf den Weltmarkt bezogene Ausrichtung. Zentrales Kontrollinstrument sind die Eigentumsrechte der Aktionäre, welche sich bei ihren Entscheidungen vor allem von kurzfristigen Renditeerwartungen und den Analysen internationaler Rating-Agenturen leiten lassen. Dem entspricht der *Shareholder-Value* als Steuerungsprinzip von Unternehmen und als „Bindeglied zwischen einem unsteten, fragilen Umfeld und einer flexiblen Produktionsweise, die diese Unsicherheiten in (betrieblichen) Organisationskontexten zu bearbeiten sucht“ (Dörre/Brinkmann 2005: 86f.). Zugleich trägt diese Entwicklung der umfassenden Globalisierung Rechnung, indem sie mit einer *Entnationalisierung* des Kapitals sowie der Kapitalverwertung und Kapitalakkumulation verbunden ist, wofür sich der Begriff Entflechtung der „Deutschland-AG“ eingebürgert hat.

Ein weiteres Unterscheidungsmerkmal betrifft die Rolle, den Einfluss und die Machtbefugnisse des Staates und der nationalen Finanzpolitik. Mit dem Übergang zum globalen Finanzmarktkapitalismus agiert der Staat zunehmend defensiv. Lediglich im Krisenfall greift er als Akteur und „Helfer in der Not“ massiv in den Wirtschaftsablauf ein. Dieses Engagement dient vor allem der Aufrechterhaltung der finanzkapitalistischen Ordnung, der sozialen Befriedung der Bevölkerung und der Sozialisierung der Kosten, die durch die Krise und die Krisenprävention entstanden sind. In der Folge steigt die Staatsverschuldung massiv an, wodurch der Spielraum der Finanzpolitik wieder eingeengt wird. Durch eine Reduzierung der Staatsausgaben, erzwungenes Sparen und Maßnahmen zur Begrenzung des Schuldenanstiegs („Schuldenbremse“) wird der Boden für eine dauerhafte Austeritätspolitik vorbereitet. Kontrastierend dazu realisiert die Finanzbranche schon bald nach der Krise wieder Maximalgewinne – ganz wie es dem Modell des finanzmarktorientierten Kapitalismus entspricht.

Unter dem Regime flexibler Wechselkurse als wesentlicher Funktionsbedingung für globale Devisen- und Finanzmärkte, der vollständigen Liberalisierung des Güter-, Personen- und Kapitalverkehrs, der Emission immer neuer Finanzprodukte (Derivate, Optionen, Swaps, Futures usw.) und der massenhaften Verbriefung von Forderungen und Verbindlichkeiten erfolgte eine Transformation des Finanzmechanismus, wodurch den nationalstaatlichen Steuerungsaktivitäten und dem finanzpolitischen Instrumentarium nach und nach der Boden entzogen wurde. Eine Einschränkung der Rolle des Geldes und der monetären Instrumente ist hingegen ganz und gar nicht zu beobachten. Eher das Gegenteil, auch wenn die Machtposition bestimmter Institutionen wie der Kreditbanken, der nationalen Finanzaufsicht und des Fiskus gegenüber früher geschwächt erscheint. Die starken Positionen haben nunmehr die Akteure an den internationalen Finanzmärkten inne, insbesondere die großen und global operierenden Kapitalgesellschaften, institutionelle Anleger und Rating-Agenturen. Dies wird auch quantitativ evident, indem die Finanzvolumina, die von diesen Akteuren bewegt und kontrolliert werden, den Umfang des Budgets mittelgroßer Staaten übersteigen und die Gewinne der Finanzbranche die Gewinne anderer Branchen regelmäßig übertreffen.¹

Im Lichte des Varieties-of-Capitalism-Ansatzes erscheint der finanzmarktkapitalistische Umbau als Übergang von einer „koordinierten“ zu einer „liberalen“ Marktökonomie (vgl. Hall/Soskice 2001). Dies scheint aus heutiger Sicht, nachdem das ganze Ausmaß dieser Veränderung sichtbar geworden ist, jedoch entschieden zu kurz gegriffen. Zum einen, weil der finanzmarkt-orientierte Umbau keineswegs nur das Regulationsregime betrifft, sondern fundamentale Determinanten der wirtschaftlichen Ordnung. Zum anderen, weil mit dieser Transformation eine Bedeutungsverschiebung verbunden ist, die sich nicht auf die Finanzsphäre beschränkt, sondern letztlich die *gesamte* Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung betrifft. Dies soll im Folgenden näher erläutert werden.

Der Übergang zum Finanzmarktkapitalismus impliziert eine Bedeutungszunahme des *Geldkapitals* gegenüber dem produktiven Kapital. Die Spezifik des Geldkapitals besteht aber darin, dass es, obwohl es im industriellen Produktionsprozess und in der gesamten Wirtschaft agiert, *Geldkapital* ist, zinstragendes Kapital, sowohl seiner Form als auch seiner Verwertungslogik nach. Dies findet in der Formel $G-G'$ und der darin zum Ausdruck kommenden „eigentümlichen Zirkulation“ des zinstragenden Kapitals (Marx 1894: 352) seinen prägnantesten Ausdruck. Indem das Geldkapital im Finanzmarktkapitalismus zur ökonomisch bestimmenden Größe wird, wird der volkswirtschaftliche Gesamtprozess der spezifischen Verwertungslogik desselben unterworfen. Das heißt, das Geldkapital und der ihm inhärente Zinsmechanismus bestimmen nunmehr die Funktionsweise des Kapitalkreislaufs *insgesamt*, das Akkumulationsregime und die ökonomische Reproduktion der Gesellschaft. Damit sind eine Reihe substanzieller Veränderungen im Reproduktions- und Verwertungsprozess des Kapitals verbunden: So kommt es zwangsläufig zu einer *relativen* „Entkopplung von Produkt- und Kapitalmarkt“ (Kühl 2003: 78) bzw. zur relativen „Verselbständigung“ der monetären gegenüber der realwirtschaftlichen Sphäre.² Dies zeigt sich unter anderem in einer divergierenden quantitativen Entwicklung beider Sphären. Ferner in einer deutlichen Ausdifferenzierung der Finanzsphäre in eine Vielzahl unterschiedlicher Märkte, wovon die abgeleiteten, die sekundären und tertiären Segmente,

1 Damit erhöhte sich auch der Anteil der Gewinne der Finanzbranche an den Gewinnen der Gesamtwirtschaft. In den USA steigt er von 16% 1973 auf über 40% im Jahr 2007 (vgl. Peukert 2010: 64).

2 Inwieweit eine solche Verselbständigung der Geldsphäre gegenüber der realen Ökonomie möglich ist bzw. tatsächlich zu konstatieren, ist umstritten. Vgl. dazu Heine/Herr 1996; Bischoff 2008.

für die Gesamtentwicklung ein immer größeres Gewicht erhalten, was den Eindruck der Entkopplung beider Sphären voneinander verstärkt.

In seiner ursprünglichen Bedeutung umfasst der Begriff *Finanzmarkt* den *Geldmarkt* als Markt für kurzfristige Transaktionen von Liquiditätstiteln und den *Kapitalmarkt* als Markt für langfristige, vor allem der Investitionsfinanzierung dienenden Geldanlagen bzw. Kredite. Heute fächert sich bereits der Geldmarkt weit auf, indem bei den Liquiditätstiteln zwischen verschiedenen Liquiditätsgraden und unterschiedlichen Fristen unterschieden wird. Hinzu kommen die Devisen- und Sortenmärkte, die zusammen den *Währungsmarkt* bilden. Allein hier belaufen sich die täglich getätigten Umsätze auf mehr als 1,5 Billionen USD, einem Vielfachen des transnationalen Güterhandels. Zum Kapitalmarkt zählen neben den klassischen Kreditmärkten für Unternehmen, Regierungen und Privatpersonen zweitens der *Primärmarkt* für Wertpapiere, auf dem sich Unternehmen und Regierungen durch die Ausgabe von Aktien oder die Auflage von Anleihen über die Börse direkt beim Publikum finanzieren, drittens der bedeutend größere *Sekundärmarkt* für Wertpapiere, auf welchem bereits emittierte Papiere gehandelt, be- und verliehen sowie besichert werden und viertens der Markt für abgeleitete Finanzprodukte (*Derivate*), welche sich auf finanzielle Forderungen und Verbindlichkeiten in der Zukunft beziehen bzw. der Immunisierung gegen Zins- und Wechselkursänderungen dienen (vgl. Huffs Schmid 2002: 25). Das Handelsvolumen auf den internationalen Finanzmärkten hat sich in den beiden letzten Jahrzehnten explosionsartig vergrößert. Es übersteigt den Umfang des Güteraustauschs um ein Vielfaches. So wuchs der Aktienhandel an den europäischen Wertpapierbörsen von 1990 bis 2000 auf das 13,6fache, von 1,4 Billionen USD auf 19,1 Billionen USD. Gleichzeitig erhöhte sich die Marktkapitalisierung (der Kurswert der Aktien) in der Europäischen Union von 65% auf 161% und in der Eurozone sogar von 21% auf 89% des BIP. In Deutschland lag dieser Wert 1999 bei 67,8% (ECB 2001: 10; Beckmann 2007: 55). Besonders rasant gestiegen ist das Handelsvolumen bei den Finanzinnovationen. Inzwischen übersteigt dessen Umfang das Volumen der gehandelten Aktien und Anleihen bei Weitem. Zwischen 1987 und 1998 erhöhte sich das nominale Volumen der Derivate von 1,6 auf 65,9 Billionen USD. Das ist ein Anstieg auf das Vierzigfache! Für 2001 wurde das Gesamtvolumen aller Finanzderivate auf mehr als 120 Billionen USD geschätzt. Ende 2007, bei Ausbruch der Finanzkrise, waren es bereits 596 Billionen USD (Der Spiegel 13.10.2008: 28). Arbeitstäglich werden an den Börsen Derivate im Umfang von mehr als zwei Billionen USD gehandelt. Dies entspricht einem Jahresumsatz von 696 Billionen USD. Da nur rund ein Fünftel des Derivatehandels an den Börsen abgewickelt wird, vier Fünftel aber außerbörslich, ist der Gesamtumfang dieser Geschäfte noch weitaus höher. Allein das Handelsvolumen der *Zinsfutures* lag 2001 bei 420 Billionen USD (Huffs Schmid 2002: 52).

Kein anderer Markt ist, was die Produkte und die Handelspraktiken anbetrifft, derart innovativ wie die Finanzmärkte. Finanzinnovationen verdrängen die klassischen Geld- und Kapitalmarkttitle; die Verbriefung von Krediten (Securitization) und der Handel mit derivativen Wertpapieren ersetzt mehr und mehr das klassische Bankgeschäft. Auf diese Weise tritt der Kapitalmarkt an die Stelle der Banken. Aber selbst für diese werden die Einnahmen aus dem Wertpapierhandel, aus Fusionen und Börsenplatzierungen zunehmend wichtiger als das Einlagen- und Kreditgeschäft. Dies führt zu Umstrukturierungen in der Finanzbranche, zu Neupositionierungen und Machtverschiebungen (Beckmann 2007: 10). Damit verbunden ist eine *qualitative* Neuausrichtung der Märkte. Diese betrifft ihre gewachsene Integration und globale Vernetzung, die Komplexität und Kompliziertheit der Geschäftsmodelle, aber auch die Produktpalette, welche heute überwiegend Derivate und Finanzinnovationen enthält und nur noch zu einem kleinen Teil klassische Bankprodukte und -leistungen.

Auf diese Weise entstand neben dem primären, produktiven Verwertungsprozess ein sekundärer, spekulativer, größtenteils „fiktiver“ Prozess, der sich durch die Emission und Zirkulation von Derivaten zudem „reflexiv vervielfältigte“ und der inzwischen den primären Prozess volumenmäßig weit übersteigt (Deutschmann 2005: 63). Hierin offenbart sich die im Finanzmarktkapitalismus fortgeschrittene Trennung von Kapitaleigentum und Kapitalfunktion, aber fatalerweise auch der Vorrang des Rentiers, Finanzinvestors und Spekulanten gegenüber dem produktiven Unternehmer (vgl. Peukert 2009; Deutschmann 2006; Fiehler 2000). Erscheinungsformen „fiktiven Kapitals“ sowie eine Flut zum Teil zweifelhafter Finanzinnovationen und Derivate werden zu Schlüsselgrößen für das Geschehen auf den Finanzmärkten; ihre Bewegungen, Kursschwankungen usw. generieren bedeutsame ökonomische Ver- und Entwertungsprozesse und geben den Ausschlag für Prosperität oder Ruin.

In diesem Zusammenhang kommt es zu eklatanten Verschiebungen in den Akteurs- sowie Macht- und Entscheidungsstrukturen: Aktionäre und Finanzinvestoren gewinnen an Einfluss, ebenso Analysten und Fondsmanager, während Industriemanager, Kreditbanker und Finanzpolitiker an Macht, Einfluss und Ansehen verlieren. Waren es früher vor allem Geschäftsbanken, Versicherungen und Unternehmer, die auf den Geld- und Kapitalmärkten Geschäfte tätigten, so sind dies heute überwiegend institutionelle Anleger, Investment-, Hedge- und Pensionsfonds, Investmentbanken, Off-Shore-Banken, Rating-Agenturen, welche hier enorme Vermögen einsetzen und diese (spekulativ) verwerten.¹ Für 2006 wurde das von *institutionellen Anlegern* verwaltete Vermögen weltweit auf mehr als 55 Billionen USD geschätzt. Das entsprach 70% des Gesamtumfangs der Geldvermögen von 78,7 Billionen USD. In Deutschland stieg der Umfang von 1990 bis 2001 von 599 Mrd. USD auf 1,47 Billionen USD an. Auf die Europäische Union entfiel ein Vermögensumfang institutioneller Anleger von 15,6 Billionen USD (International Financial Services 2006: 4; DAI 2011: 08.8).

In den einzelnen Ländern verteilt sich das institutionell verwaltete Vermögen sehr unterschiedlich: So entfällt in den USA der größte Teil auf Pensionsfonds, während in Deutschland, Frankreich und Großbritannien rund 50% des Vermögens auf Versicherungen entfallen. Überall jedoch ist der Anteil der Investmentfonds spürbar gewachsen und deren Vermögen überproportional angestiegen. In Deutschland erhöhte sich der Umfang des Fondsvermögens von 5 Mrd. Euro 1970 auf 129 Mrd. Euro 1990. Im Jahr 2000, im Zenit der Börseneuphorie, waren es 932 Mrd. Euro (BVI 2002: 64). Die Rolle der institutionellen Anleger beschränkt sich aber keineswegs auf Finanztransaktionen; ihr Einfluss erstreckt sich auch auf die Politik. So geben sie global geltende Regeln für die Bonitätsbewertungen von Staats- und Unternehmensanleihen vor, definieren internationale Corporate Governance Codes, beeinflussen mit ihrem Kauf- und Verkaufsverhalten die Wertentwicklung von Unternehmen und ganzen Branchen und unterstützen oder konterkarieren damit nicht selten die Wirtschaftspolitik.

Die seit den 1990er Jahren zu beobachtende „neue Investmentkultur“ hat inzwischen auch in Deutschland² breite Kreise der Bevölkerung erfasst. So waren 2010 rund sechs Prozent der Bevölkerung direkt in Aktien investiert und 9,6 Prozent indirekt, über Fonds, am Kapitalmarkt präsent (vgl. Tabelle 1-12). Diese Zahlen dokumentieren zwar gegenüber dem Jahr 2000 einen Rückgang des privaten Börsenengagements um rund ein Drittel, bedeuten aber

1 In den USA hielten die institutionellen Anleger 2005 Kapitalanlagen im Umfang von 26,5 Billionen USD, das ist weit mehr als der Gesamtumfang der nationalen Wertschöpfung (International Financial Services 2006: 4).

2 Zur Aktienkultur bzw. -unkultur in Deutschland seit den 1990er Jahren vgl. Stroczan 2002.

Tabelle 1-12: Zahl der Aktionäre und Fondsbesitzer in Deutschland (in 1000)

	1988	1998	2000	2002	2004	2007	2009 1.Hj.	2010 1. Hj.
Aktionäre	3.192	4.515	6.211	5.000	4.605	4.047	3.394	3.893
Fondsbesitzer		3.185	8.365	8.637	7.843	7.947	6.833	6.108
Gesamtzahl		6.789	11.828	11.549	10.504	10.317	8.812	8.601

Quelle: Deutsches Aktieninstitut (DAI) www.dai.de (23.06.2011)

keine grundsätzliche Korrektur dieser Entwicklung. Die Präsenz von insgesamt 8,6 Millionen Bürgern bzw. privaten Haushalten am Kapitalmarkt, der trotz Finanzkrise voranschreitende Umbau der Altersvorsorge und die Zunahme des privaten Kapitalsparens sind Ausdruck des finanzkapitalistischen Umbaus, nicht nur der Wirtschaft, sondern der gesamten Gesellschaft. Die damit verbundenen Veränderungen betreffen letztlich alle Bereiche, auch die Institutionen im kommunalen, sozialen und kulturellen Bereich sowie die Unternehmen außerhalb der Finanzbranche. So steigt zum Beispiel die Abhängigkeit dieser Einrichtungen von den Finanzmärkten selbst dann, wenn der externe Finanzbedarf rückläufig ist und finanzielle Reserven angesammelt wurden. Um diese Gelder einer angemessenen Verwertung zuzuführen, bleibt angesichts der niedrigen Verzinsung für sichere Anlagen den Kommunen, Kulturvereine, Kirchen, Krankenhäusern sowie kleinen und mittleren Unternehmen oftmals nur der Einsatz am Kapitalmarkt. Wird davon massenhaft und in großem Stil Gebrauch gemacht, so verlieren die Investitionen gegenüber einem spekulativ ausgerichteten *Finanzinvestment* immer mehr an Bedeutung. Es zeigt sich hierin ein problematischer Zug, indem versucht wird, die Gewinnerzielung von ihrer Basis, der Gewinnerwirtschaftung, zu lösen. Dies mag im Einzelfall und für eine bestimmte Zeit gelingen, ist im volkswirtschaftlichen Maßstab und auf Dauer aber gänzlich unmöglich. Das Ganze endet dann wie eine Ponzi-Finanzierung oder ein „Kettenbrief“ (Strobl 2010: 185ff.) – mit dem Ruin der Beteiligten.

Nun handelt es sich beim Finanzmarktkapitalismus als Ganzes gesehen weder um ein Spielcasino noch um ein Kettenbrief-Unternehmen. Bestimmte Züge dieser Art, charakteristische Fehlentwicklungen und problematische Tendenzen sind diesem Modell aber durchaus eigen. Dies resultiert aus der Dominanz der Finanzsphäre gegenüber der Realsphäre, den „Verrücktheiten des Geldes“ (Marx) und der Logik der modernen Kapital- und Kreditökonomie, worin die Spekulation zum „Normalfall finanzökonomischer Transaktion“ (Vogl 2010/11: 95) wird. Versteht man unter Kapitalismus „eine bestimmte Art und Weise, das Verhältnis zwischen ökonomischen Prozessen, Sozialordnung und Regierungstechnologien nach den Mechanismen der Kapitalreproduktion zu organisieren“ (Ebd.: 131), so ist der Finanzmarktkapitalismus als dasjenige Wirtschafts- und Gesellschaftssystem zu begreifen, wo diese Organisation eben *gemäß den Mechanismen der Finanzmärkte* erfolgt. Zudem ist in diesem System „der Gegensatz von Markt- und Staatswirtschaft aufgehoben“, das heißt, wir haben es beim Finanzmarktkapitalismus mit „einem finanzmarktkliberalen Staatskapitalismus zu tun“ (Schnaas 2010. 166). Dadurch verschieben sich für die Gesamtproduktion der Gesellschaft entscheidende Prozesse von der Realsphäre in die Finanzsphäre und es kommt zu entsprechenden politischen, ökonomischen und sozialen Umstrukturierungen in der Gesellschaft. Dies tangiert ganz erheblich die Einkommensströme in einer Volkswirtschaft, mehr aber noch die Vermögensakkumulation und die Anhäufung öffentlicher und privater Schulden. So ist der Übergang zum finanzmarktkapitalistischen Akkumulationsregime mit massiven Vermögensumschichtungen und einer strukturellen Neuordnung der betrieblichen und privaten Vermögen verbunden. Dabei

spielen spekulative Verwertungsprozesse, die zur Vermögenskonzentration und -zentralisation beitragen, aber auch enorme Vermögensentwertungen und -verluste, wie sie früher nur durch Kriege und ähnliche Katastrophen ausgelöst wurden, eine wichtige Rolle. Auf der anderen Seite, als Pendant zu den Geldvermögen, türmen sich enorme Schuldenberge auf, werden riesige Volumina an Krediten ausgereicht und verschulden sich der Staat und private Unternehmen. Im Verlauf der jüngsten Krise nahmen beide Prozesse, die Konzentration nominaler Vermögen und die Anhäufung riesiger Schulden, völlig neue, bisher unbekannte Dimensionen an. Zugleich wird es immer schwieriger, wirkliche Werte von fiktiven Größen zu unterscheiden und das wahre Ausmaß der Ver- und Entwertungsprozesse, der Gewinne und Verluste, in der Krise zu bestimmen. So handelte es sich zum Beispiel bei den als „Kosten“ der Finanzmarktkrise 2007/09 apostrophierten Verlusten, Wertberichtigungen und Abschreibungen in Billionenhöhe¹ vor allem um eine Entwertung von fiktivem Kapital. Die „echten“ Vermögensverluste der Aktionäre, Sparer und Steuerzahler waren dagegen deutlich geringer. Zugleich vollzog sich mit den spekulativen Ver- und Entwertungsprozessen eine finanzwirtschaftliche Transformation mit dem Ergebnis der globalen Umverteilung gesellschaftlicher Ressourcen und Potenziale. Insofern bewirkte die Finanzkrise nicht nur Negatives, sondern öffnete sie auch „ein Fenster zur Lösung der wichtigsten globalen Probleme“ (Eichhorn/Sollte 2009: 23).

All die Veränderungen, die der Übergang zum Finanzmarktkapitalismus mit sich bringt, bedeuten weit mehr als einen bloßen Modellwechsel. Sie determinieren das Produktions- und Akkumulationsregime, die Art und Weise der Regulierung der gesamtwirtschaftlichen Reproduktion und das Verhältnis von Wirtschaft, Staat und Gesellschaft. Mit ihnen geht eine Machtverschiebung einher, sowohl innerhalb der einzelnen Staaten und Staatengruppen als auch zwischen diesen. Darüber hinaus zwischen Institutionen, Interessengruppen, Branchen, Klassen und sozialen Schichten. Die Stichworte hierfür lauten *Globalisierung* – nicht nur des Handels, sondern auch der Produktion und der Verwertung, *Liberalisierung*, – nicht nur des Güterverkehrs, sondern auch des Personen- und Kapitalverkehrs, sowie *Deregulierung*, *Privatisierung* und *Kommerzialisierung* beziehungsweise *Monetarisierung* aller Bereiche der Gesellschaft. Im Ergebnis kommt es zu einer massiven Um- und Neuverteilung des gesellschaftlichen Reichtums, des Zugriffs auf die Ressourcen in der Welt und der Realisierungschancen von Zukunftspotentialen. Es eröffnen sich völlig neue Möglichkeiten für Wachstum und Innovativität; es nehmen aber auch die Risiken und Gefahren zu, wie die Finanz- und Wirtschaftskrisen der Jahre 1987, 1991/93, 2000/02 und 2007/09 zeigten.

3. Zur Relation von Realzins und Wachstumsrate

Neben den o. g. Wesensmerkmalen des Finanzmarktkapitalismus erscheint es zweckmäßig, insbesondere für den Übergang vom fordistischen zum finanzmarktkapitalistischen Reproduktionstyp weitere Bestimmungsmomente zu definieren. Bei der Suche nach dafür geeigneten Indikatoren hat sich das *Verhältnis von Realzins und Wachstumsrate des BIP* als tragfähig erwiesen. Eine Reihe von Autoren betrachten diese Relation als den zentralen Indikator für den finanzkapitalistischen Umbau von Wirtschaft und Gesellschaft in den letzten Jahrzehnten.

Bis in die 1970er Jahre überstieg die jährliche Wachstumsrate des BIP in aller Regel den

1 Insgesamt wurden diese Kosten zunächst durch den IWF mit 945 Mrd. USD beziffert. Inzwischen geht man von mindestens 1,4 Bill. USD aus und hält selbst noch höhere Beträge nicht mehr für ausgeschlossen (vgl. Berliner Zeitung 8.10.2008).

realen Zinssatz auf den Geld- und Kapitalmärkten.¹ Seit Anfang der 1980er Jahre jedoch gilt dies nicht mehr: Seitdem liegt das Zinsniveau mit der Wachstumsrate gleichauf² oder übersteigt dieses sogar. Die negative bzw. positive Differenz zwischen Zins und Wachstumsrate gilt als Indikator für die nähere Bestimmung des Akkumulationsregimes. Eine Größenverschiebung bzw. ein Wechsel des Vorzeichens weisen darauf hin, dass sich in den ökonomischen Strukturen eine gravierende Veränderung, ein Umbruch, vollzieht: der bisherige Typ kapitalistischer Akkumulation wird von einem neuen Typ abgelöst.

Dies lässt sich empirisch anhand verschiedener Berechnungen zeigen³: Stellt man den durchschnittlichen Realzins auf 10-jährige Staatsanleihen der durchschnittlichen Wachstumsrate des realen BIP gegenüber, so ergibt sich für 1959 bis 1971 für Deutschland eine Differenz von -1,99. Dies bedeutet, dass die Zinsaufwendungen vollständig aus dem Zuwachs des BIP bestritten wurden und dieser trotzdem noch ausreichte, um einen allgemeinen Anstieg der Wohlfahrt zu gewährleisten. In den Jahren 1972 bis 1981 betrug die Differenz dagegen +0,69. Der Vorzeichenwechsel deutet auf einen Regimewechsel hin, welcher mit Turbulenzen und Verschiebungen im Umverteilungsmechanismus einherging. Da die Differenz zwischen Realzinsen und Wirtschaftswachstum in Frankreich, Italien, Großbritannien, Kanada, Japan, den USA und anderen Staaten in dieser Periode jedoch noch negativ war⁴, spricht einiges für einen geldpolitisch motivierten Alleingang Deutschlands in diesen Jahren, für ein „geldpolitisches Experiment“ (von Hagen 1998: 439). Anfang der 1980er Jahre kam es dann jedoch weltweit zu einer Umkehr des Verhältnisses von Realzins und BIP-Wachstum: Zwischen 1982 und 2001 war die Differenz zwischen Realzinsen und Wachstumsrate in *allen* Volkswirtschaften *positiv*. Diese Entwicklung setzte sich, wenn auch mit Unterbrechungen und geringer werdender Signifikanz, bis zuletzt fort. In Deutschland betrug die Differenz zwischen 1982 und 1991 durchschnittlich +3,11, zwischen 1992 und 2001 +2,76 und von 2002 bis 2010 +1,33 (vgl. Tabelle 1-13).

Sehr klar dokumentiert sich der Regimewechsel in den aggregierten Daten für die G-7-Staaten: Hier betrug die Differenz im Durchschnitt der Jahre 1946 bis 1958 -0,36, von 1959 bis 1971 -3,15 und von 1972 bis 1981 -2,87, von 1982 bis 1991 dagegen +2,30 und 1992 bis 2001 +2,13 (vgl. Deutscher Bundestag 2002: 69).

Der Wechsel des Vorzeichens (von – zu +) steht für den Übergang vom fordistischen,

- 1 Für die Berechnung dieser Relation wird im Allgemeinen die Umlaufrendite inländischer Schuldverschreibungen (mit einer Restlaufzeit von mindestens fünf Jahren) zugrunde gelegt. Da es sich hierbei um eine nominale Größe handelt ist für die Bestimmung des realen Zinssatzes die Inflationsrate in Abzug zu bringen. Dabei wird auf den Index der Verbraucherpreise zurückgegriffen, welcher „eine gute Näherung an das gesamtwirtschaftliche Preisniveau“ darstellt. Mithin gilt: $r = i - P^e$ bzw. in Form der Fisher-Parität: $(1+i) = (1+r)(1+P^e)$, wobei r für den realen und i für den nominalen Zins stehen und P^e für die erwartete Preissteigerungsrate (vgl. Deutsche Bundesbank 2001: 35f.).
- 2 Dies gilt für die USA, wo die Realzinskurve die Kurve des realen BIP 1981 schneidet, um dann bis 2003 ähnlich zu verlaufen. Zuletzt lag der Zins jedoch wieder deutlich unter der Wachstumsrate, wofür wirtschaftspolitische Eingriffe verantwortlich zu machen sind. Ein ähnliches Bild lässt sich für Japan zeichnen. In einer Reihe europäischer Staaten jedoch, in Deutschland, Großbritannien, Italien und Frankreich, kommt es seit Beginn der 1980er Jahre zu einer regelrechten Umkehr der Relation. Lediglich während des Konjunkturaufschwungs 2005 bis 2007 kletterte die Wachstumsrate wieder über den Zinssatz (vgl. Flassbeck/Spiecker 2007: 179, 298f.).
- 3 Dabei wird aus Vereinfachungsgründen auf die Berechnung von Erwartungsgrößen verzichtet. Stattdessen finden Ex-post-Daten Verwendung, auch wenn diese von den erwarteten Größen um Einiges abweichen.
- 4 Vgl. Deutscher Bundestag 2002: 69; Altvater 2006: 121.

staatlich regulierten Kapitalismus zum liberalen Finanzmarktkapitalismus.¹ Dabei gilt es jedoch zu beachten, dass dieser Wechsel durch mehrere Determinanten hervorgerufen wurde: *Zum einen* durch das nachlassende Wirtschaftswachstum seit Mitte der 1970er Jahre. *Zum anderen* aber auch durch den Anstieg des Zinsniveaus auf den Geld- und Kapitalmärkten, wofür weniger der Konjunkturverlauf und der Zinszyklus ausschlaggebend waren als die Zins- und Wechselkursentwicklung an den internationalen Finanzmärkten und die Geldpolitik der Deutschen Bundesbank.

Anfang der 1970er Jahre erfolgte eine drastische Anhebung des nominalen Zinsniveaus, wodurch auch die Realzinsen mit nach oben gezogen wurden. Mitte der 1970er Jahre aber fielen diese wieder, auf dem Kapitalmarkt bis auf einen historischen Tiefstand von nahe Null, auf dem Geldmarkt kurzzeitig sogar darunter, um sich dann jedoch, nach 1980, deutlich *oberhalb* des langjährigen Durchschnitts zu stabilisieren (vgl. Deutsche Bundesbank 2001: 42f.). Seitdem ist für Deutschland ein hohes Realzinsniveau ebenso typisch wie ein verhältnismäßig geringes Wirtschaftswachstum. Dies lässt sich empirisch zeigen, auch wenn die Veränderung des Zinsniveaus insgesamt weniger auffällig ist, die Volatilität aber hoch, so dass die Zinskurven im Zeitverlauf heftige Ausschläge aufweisen² und die Zinsstruktur fortgesetzt zwischen „normal“ und „invers“ wechselt (vgl. Abb. 1-25 und 1-26). Im Übrigen ist wegen der „zentralen Bedeutung“ des Realzinses für die Konjunktur die „Abweichung“ des tatsächlichen Zinses vom neutralen Zins ein wichtiger „Indikator für den Restriktionsgrad der Geldpolitik“ (Ebd.: 47). Direkt steuern kann die Notenbank jedoch nur den nominalen Geldzins, weshalb ihr Einfluss auf das Zinsniveau am Kapitalmarkt letztlich gering ist. (Tabelle 1-13)

Im Durchschnitt der Jahre 1960 bis 2010 lag der reale Geldmarktzins in Deutschland bei zweieinhalb Prozent, der reale Kapitalmarktzins bei gut dreieinhalb Prozent. Der erwartete Realzins am Kapitalmarkt betrug weniger als vier Prozent. Abweichungen davon gab es sowohl nach oben als auch nach unten. Zuletzt aber war generell ein Rückgang des Zinsniveaus zu konstatieren (Tabelle 1-14).

Auffällig ist, dass die ausgeprägte Volatilität der Realzinsen über kürzere Zeiträume mit einer *relativen Stabilität* des Zinsniveaus in der langen Frist einhergeht. Bezogen auf Dekaden und Konjunkturzyklen ist bis in die 1990er Jahre ein tendenzieller Anstieg des realen Zinsniveaus auf dem Kapitalmarkt zu konstatieren, der sich dann jedoch in den folgenden Zyklen (VI und VII) nicht weiter fortsetzt. Parallel dazu vollzieht sich ein deutlicher Anstieg der öffentlichen und der privaten Verschuldung, wobei die Schuldenstände jeweils die Kehrseite der Geldvermögensakkumulation darstellen. Da beide Bestandsgrößen, Geldvermögen und Schulden, seit den 1980er Jahren stark anwachen, wächst auch die Bedeutung der Zinsen. Sowohl ihr absoluter Umfang als auch ihr volkswirtschaftliches Gewicht, ihr Anteil am Nationaleinkommen, erhöht sich. Dies muss infolge des zurückbleibenden Wirtschaftswachstums zwangsläufig zu einer Anspannung bei der Verteilung führen: Wenn die Gläubiger einen Zins in Höhe von drei oder vier Prozent verlangen, das Wirtschaftswachstum aber nur bei zwei Prozent liegt, dann „nehmen sie einen unverhältnismäßig großen Teil des gesamtwirtschaftlichen Kuchens für sich in Anspruch“ (Jenner 2010: 242). Oder anders ausgedrückt: sie vermehren ihren Reichtum auf Kosten der anderen, die nun weniger vom „Kuchen“ abbekommen. Ihre Einkommen müssen

1 Vgl. hierzu Deutscher Bundestag 2002: 69ff; Beckmann 2007: 43f.; Flassbeck/Spiecker 2007: 177ff.

2 So schossen infolge eines geldpolitischen Kurswechsels der Deutschen Bundesbank zwischen 1972 und 1973 die kurzfristigen Realzinsen von 0% auf fast 8% nach oben (vgl. Deutsche Bundesbank 2001: 43).

Tabelle 1-13: Reale Kapitalmarktzinsen, reale Veränderung des BIP und Differenz (1960-2010)

	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Zins	3,0	3,3	3,7	3,7	4,1	4,8	3,3	2,0	1,3	2,2
BIP	4,6	4,7	2,8	6,7	5,4	2,8	-0,3	5,5	7,5	5,1
Diff.	-1,6	-1,4	0,9	-3,0	-1,3	2,0	3,6	-3,5	-6,2	-2,9
	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Zins	2,5	2,8	4,7	6,2	4,6	3,6	1,8	1,2	3,0	4,9
BIP	3,1	4,3	4,8	0,9	-0,9	5,0	3,4	3,0	4,2	1,4
Diff.	-0,6	-1,5	-0,1	5,3	5,5	-1,4	-1,6	-1,8	-1,2	3,5
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Zins	8,0	7,7	6,6	6,6	5,5	3,8	2,0	2,7	3,8	5,6
BIP	0,5	-0,4	1,6	2,8	2,3	2,3	1,4	3,7	3,9	5,3
Diff.	7,5	8,1	5,0	3,8	3,2	1,5	-2,1	-1,0	-0,1	+0,3
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Zins	5,2	4,2	2,8	3,8	3,9	3,4	3,0	2,5	2,7	3,7
BIP	5,1	2,2	-0,8	2,7	1,9	1,0	1,8	2,0	2,0	3,2
Diff.	0,1	2,0	3,6	1,1	2,0	2,4	2,2	0,5	0,7	0,5
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Zins	2,8	3,3	2,6	2,1	1,6	2,2	2,0	1,6	2,8	1,4
BIP	1,2	0	-0,2	1,2	0,8	3,0	2,5	1,0	-4,7	3,6
Diff.	1,6	3,3	2,8	0,9	0,8	-0,8	-0,5	+0,6	+7,5	-2,2

Quelle: Deutsche Bundesbank 2001: 43; 2008: 51*; 2011: 51*, eigene Berechnungen. 1960 bis 1990: Westdeutschland, ab 1990: Deutschland. Zins = Umlaufrendite inländischer Schuldverschreibungen mit einer Restlaufzeit von 5 bis 6 Jahren ./ Inflationsrate; Differenz = Realzins ./ Wachstumsrate.

Tabelle 1-14: Zinsentwicklung 1960 bis 2010 (in %, Quartalsdaten)

	Kapitalmarkt*			Geldmarkt**	
	Nominal	Realzins		Nominalzins	Realzins
		ex ante	Ex post		
1960:1-1968:4	6,53	4,23	3,49	4,47	2,01
1969:1-1978:2	8,15	3,86	3,17	6,91	2,14
1978:3-1986:2	8,06	3,71	5,62	7,28	3,46
1986:3-1994:1	7,13	5,12	4,51	6,93	4,58
1994:2-2001:1	5,40	3,13	3,91	3,88	2,29
2001:2-2006:4	3,97	k. A.	2,34	2,90	1,27
2007:1-2010:4	3,55	k. A.	1,95	3,39	1,79

* Umlaufrendite inländischer Schuldverschreibungen (ab 1974 mit einer Restlaufzeit von 5 bis 6 Jahren);

** Dreimonatsgeld.

Quelle: Deutsche Bundesbank 2001: 42; 2011: 43*, 51*; eigene Berechnungen (2001-2010)

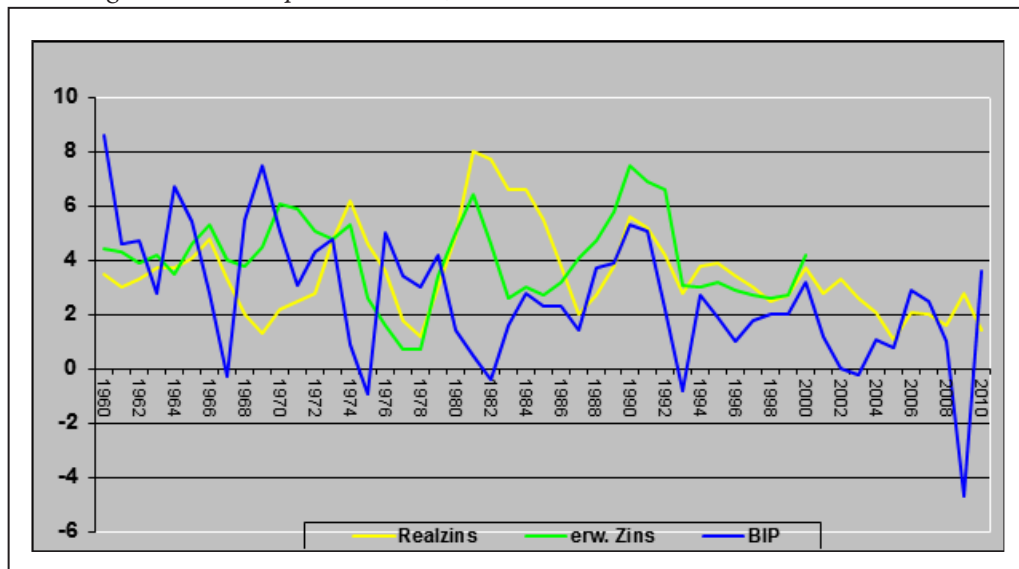
entsprechend sinken, damit die Geldkapitalbesitzer ihre Ansprüche befriedigen können. Dass diese sich im Verteilungskampf durchsetzen können und nicht die Bevölkerungsmehrheit der Lohn- und Transferabhängigen ist Ausdruck der Machtkonstellation und finanzkapitalistischen Institutionalisierung im Finanzmarktkapitalismus.

Der Finanzmarktkapitalismus ist dadurch gekennzeichnet, dass das durchschnittliche Wachstum, die gesamtwirtschaftliche Wertschöpfung, einfach nicht mehr ausreicht, um auf der Grundlage der überkommenen Strukturen alle Zinsforderungen, das heißt die Ansprüche der Gläubiger resp. der Geldkapitalbesitzer, zu befriedigen. Die Folge ist eine strukturelle Verschiebung bei den Primäreinkommen und eine kapitalmarktinduzierte Redistribution der Einkommen und Vermögen: Der Anteil der Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen nimmt zu, während der Anteil der Arbeitseinkommen am Bruttonationaleinkommen sinkt. Diese Umverteilungspolitik wird durch einen Umbau des Sozialstaates, der faktisch dessen Rückbau bedeutet, ergänzt. Verbunden damit ist die beschleunigte Akkumulation von Geldkapital, auch in fiktiver Form, während die realen Investitionen immer mehr zurückgehen. Auf diese Weise entsteht ein *circulus viciosus*, welcher zu sinkenden Investitionsquoten und niedrigen Wachstumsraten auf der einen Seite und einer überwiegend unproduktiven Reichtumsakkumulation auf der anderen Seite führt. Im Extremfall mündet diese Entwicklung in eine Stagnations- und Deflationsspirale, auf jeden Fall aber war sie mitverantwortlich für die tiefe Krise, in welche die Weltwirtschaft 2007/08 gestürzt ist.

Analysiert man die dafür relevanten Daten (vgl. Tabelle 1-13 und 1-14), so kann man sich des Eindrucks nicht erwehren, dass der finanzkapitalistische „Modellwechsel“ Anfang der 1980er Jahre kein Zufall war. Zumal diese Entwicklung mit der Chronologie des Umbruchs in Wirtschaft und Gesellschaft und mehr noch, mit der Reaktion des Finanzkapitals hierauf, ziemlich exakt übereinstimmt. Elmar Altvater gibt einen Überblick, über welche Schritte und Maßnahmen die Realzinsen Ende der 1970er/Anfang der 1980er Jahre systematisch nach oben geschleust wurden (Altvater 2006: 117ff.). Eine ähnliche Analyse legten Heiner Flassbeck und Friederike Spiecker vor. Ihr Resümee lautet: „Seit 1980 lag der Realzins nie mehr spürbar geschweige denn längere Zeit unter der Wachstumsrate, vielmehr übertraf er sie von 1980 bis 1989 um durchschnittlich 1,8 Prozentpunkte und seit der deutschen Wiedervereinigung 1991 bis heute beträgt der Abstand immerhin 1,3 Prozentpunkte.“ (2007: 180). Die Autoren machen dafür die neomonetaristische Geldpolitik der Deutschen Bundesbank bzw. der Europäischen Zentralbank verantwortlich. Der nachhaltige Rückgang des Wirtschaftswachstums, die sich dramatisch verschlechternde Ressourceneffizienz, der Einbruch bei den Terms of Trade usw. in den 1970er Jahren haben hierzu aber ebenfalls maßgeblich beigetragen, so dass es sich bei der Ablösung des fordistischen Produktions- und Sozialmodells durch den Finanzmarktkapitalismus um einen außerordentlich komplexen und multikausal verursachten Umbruchprozess handelt (vgl. Abb 1-25 und 1-26).

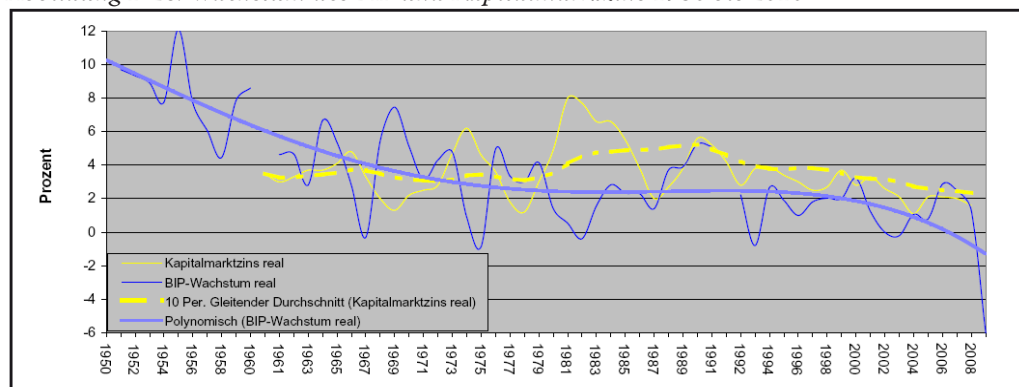
Das Hinausschießen der Kapitalmarktzinsen über die Rate des gesamtwirtschaftlichen Wachstums Ende der 1970er/Anfang der 1980er Jahre bildet hierfür zweifellos, trotz aller Schwankungen im Zeitverlauf, eine „wichtige Zäsur, denn von da an verschafft Geldvermögen seinen Eigentümern größeren Gewinn als mit realen Investitionen im Durchschnitt erzielt werden kann“ (Jenner 2010: 245). Die Folgen dieser Entwicklung sind vielschichtig: *Zum einen* ergeben sich hieraus für Deutschland und Europa gegenüber der Ära davor geringere Wachstumschancen, was vor allem aus der Verteuerung der Kredite und Investitionen resultiert. Die Umlaufrendite von Schuldverschreibungen entspricht ziemlich genau den Opportunitätskosten einer Finanzanlage oder realen Investition. Insofern ist das reale Zinsniveau in der Tat „von zentraler Bedeutung für die Entwicklung der Konjunktur und für das langfristige

Abbildung 1-25: Realer Kapitalmarktzins, Ex-ante Realzins und reales BIP 1960-2010 in Prozent



Quelle: Deutsche Bundesbank 2001ff., Erwarteter Zins = ARIMA Konzept, Realzins: Umlaufrendite abzüglich Inflationsrate, eigene Berechnungen.

Abbildung 1-26: Wachstum des BIP und Kapitalmarktzins 1950 bis 2010



Quelle: Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen.

Wachstum einer Volkswirtschaft“ (Deutsche Bundesbank 2001: 47). *Zum anderen* bewirkt die Stabilitätspolitik der Zentralbank tendenziell eine Aufwertung der Währung. Dadurch erhöht sich der Wert der Finanzvermögen. Zugleich aber verschlechtern sich die Exportchancen und damit die Möglichkeiten wirtschaftlicher Expansion.

Die in Deutschland seit Ende der 1990er Jahre praktizierte Strategie eines „Lohndumping“ ist als direkte Reaktion hierauf zu werten. Denn sie kommt einer realen Abwertung der Währung gleich und sichert so der deutschen Wirtschaft die internationale Wettbewerbsfähigkeit unter den Bedingungen eines starken Euro. Der „Preis“ dafür besteht jedoch im Zurückbleiben der Binnennachfrage, was sich bei nachlassender Auslandsnachfrage als konjunkturpolitische Bremse und damit als Krisen verschärfend erweist. Darüber hinaus trägt diese Strategie zu einem Zurückbleiben anderer Volkswirtschaften und damit zu einer Zunahme globaler Ungleichgewichte bei. Die löst die Probleme eines Landes somit auf Kosten anderer, was sie als Gesamtstrategie für Europa oder die Welt untauglich macht.

Nicht zu übersehen ist auch, dass unter den gegebenen Bedingungen die (privaten) Geldvermögen schneller wachsen als die Realwirtschaft und mit diesen die binnenwirtschaftlichen Schulden und der Kapitalexport (vgl. Busch 2011b). Da eine inflationäre Entwertung der Finanzvermögen und Schulden aber kaum stattfindet, kommt es zu wachsenden Ungleichgewichten in der Volkswirtschaft: Die Geldvermögen wachsen, verstärkt noch durch den Zinseszinsseffekt, exponentiell, während die Schuldner einen immer höheren Schuldendienst zu leisten haben. Dies zieht beachtenswerte Redistributionseffekte nach sich (vgl. Moewes 2004; Deutschmann 2002), wobei hohe Realzinsen die Position der Geldvermögensbesitzer stärken und das spekulative Investment an den Finanzmärkten attraktiver erscheinen lassen als eine Realinvestition in der heimischen Wirtschaft. Dies gilt insbesondere für Banken und Finanzintermediäre, die mit dem Geld ihrer Kunden auf internationalen Märkten spekulieren, weil ihnen dies eine höhere Rendite verspricht als das Kreditgeschäft vor Ort. Mitunter sind sie aber auch durch die Sparpolitik der öffentlichen Haushalte geradezu dazu gezwungen, auf internationalen Märkten aktiv zu werden, um so den Ausfall der inländischen Kreditnachfrage zu kompensieren.¹

4. Zusammenfassende Wertung

Im Finanzmarktkapitalismus treffen wir auf eine Kräfte- und Interessenkonstellation, die eher auf stabile Realzinsen und hohe Renditen in der Finanzsphäre als auf Wirtschaftswachstum und realwirtschaftliche Dynamik setzt. Theoretisch wird diese Prioritätensetzung durch die neomonetaristische Lehre gedeckt, welche den Vorrang der Geldwertstabilität gegenüber anderen wirtschaftspolitischen Zielen betont. Damit ist eine für den historischen Platz und den Charakter des Finanzmarktkapitalismus bezeichnende Koinzidenz beschrieben: So wie der Neomonetarismus sich gegenüber dem Keynesianismus als „eine Art von Gegenrevolution sowohl in der Theorie als auch in der Politik“ (Friedman 1970: 101) verstand, so ist der Finanzmarktkapitalismus als Antwort des Finanzkapitals auf die Krise der 1970er Jahre zu

¹ Das früher in diesem Ausmaß kaum denkbare Engagement der Landesbanken auf spekulativen Märkten erklärt sich zumindest zu einem Teil aus dem Dilemma, über steigende Einlagen zu verfügen, für welche sie eine marktgerechte Rendite erwirtschaften müssen, infolge der Sparpolitik des Staates dafür im Inland aber keine ausreichende Kreditnachfrage vorzufinden. Riskante Geschäfte im Ausland stellten hierfür vorübergehend eine Lösung dar. Die Finanzkrise offenbarte jedoch, welche Risiken und Verlustpotenziale hierin impliziert waren.

begreifen. Meinethalben als konservative oder sogar reaktionäre Antwort, aber eben doch als *Antwort*, was die Lösung bestimmter Probleme, zumindest aber deren Entschärfung und Verschiebung in die Zukunft, impliziert. Im theoretischen und politischen Diskurs stößt die Durchsetzung des finanzmarktdominierten Wirtschafts- und Gesellschaftsmodells auf heftige Kritik, insbesondere bei jenen, die im finanzmarktorientierten Kapitalismus ohnehin nur eine Deformation der sozialstaatlich ausbalancierten Wachstums- und Wohlfahrtsgesellschaft der 1960er und 1970er Jahre erblicken, einen „Spekulations- und Kasinokapitalismus“ (Hickel 2007), worin die Finanzsphäre von der Realsphäre „entkoppelt“ ist und diese dominiert (Zinn 1997: 93), wo Hunderte Billionen US-Dollar als „vagabundierendes Kapital“ auf der Suche nach einer renditeträchtigen Anlage unablässig um den Globus jagen (Bischoff 2006: 7) und der volkswirtschaftlich fragwürdige „Übergang von der Investitionsfinanzierung zum Finanzinvestment“ (Huffs Schmid 2002: 38) vollzogen ist. Die verheerenden Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise, welche ursächlich und von ihrem Wesen her vor allem eine Krise der Finanzmärkte war, scheint den Kritikern Recht zu geben. Selbst hochrangige Akteure der Finanzindustrie wie der frühere IWF-Chef und Bundespräsident Horst Köhler und der Hedgefonds-Manager George Soros warnen inzwischen vor den „Monstern“ der Finanzmärkte und sehen hierin ein „ungeheuerliches System“, welches sich von der Realwirtschaft abgekoppelt und „von den ethischen Grundlagen des Wirtschaftens verabschiedet“ habe (Der Spiegel 13.10.2008: 28, 39f.). Nichtsdestotrotz aber gilt es zu beachten, dass das Finanzkapital und dessen Akkumulations- und Verwertungsregime gegenwärtig die Weltwirtschaft und den Entwicklungsprozess in der Welt bestimmen. Der Finanzmarktkapitalismus unterscheidet sich als postfordistische Variante kapitalistischer Reproduktion *historisch* vom Produktions- und Akkumulationsregime fordistischer Prägung. Als solche trägt er, selbst als konservative Antwort des Kapitals auf die Krise der 1970er Jahre, neben augenscheinlichen Irrationalitäten und Erscheinungen mannigfaltiger Deformation durchaus Züge einer neuen (geld)wirtschaftlichen Rationalität in sich (vgl. Aglietta 2000).

In der gegenüber früheren Formen des Kapitalismus zweifelsohne gewachsenen ökonomischen Rationalität und gestiegenen Effizienz des monetär gesteuerten und global organisierten Verwertungsprozesses einerseits, der Blindheit gegenüber den langfristigen Lebensinteressen der Menschheit, gegenüber nachhaltigen Produktionszielen, sozialer Gerechtigkeit und Entwicklung im globalen Maßstab aber andererseits, zeigt sich die *Ambivalenz* des finanzmarktdominierten Kapitalismus. Die hierin liegenden Gefahren zu bannen, zum Beispiel durch ein zweites Abkommen von Bretton Woods und durch eine umfassende Demokratisierung der geld- und finanzpolitischen Entscheidungsstrukturen und -prozesse, die Chancen und Potenziale der Finanzmärkte und des Finanzmechanismus aber zu nutzen, ist eine Aufgabe der Zukunft. Inwieweit es gelingt, das Finanzkapital und die Finanzmärkte für die Lösung der großen, vor der Menschheit stehenden Zukunftsaufgaben (Energiewende, Bevölkerungsentwicklung, Ressourcenverknappung usw.) fruchtbar zu machen, ist derzeit offen. Auf jeden Fall aber bedarf es dazu mehr als der bloßen Reduzierung der systemimmanenten Defekte des Finanzmarktkapitalismus durch Konventionen und institutionelle Arrangements wie Corporate Social Responsibility¹ und einer wirksameren internationalen Finanzaufsicht. Notwendig sind vielmehr eine globale Regulierung und institutionell abgesicherte Kontrolle der Finanzmärkte, eine Einschränkung der Spekulation (insbesondere mit Rohstoffen und

1 Vgl. hierzu Beyer/Hiss 2007 „Aktionärsinteresse versus soziale Verantwortung“ 2007, Berliner Debatte Initial 18, Heft 4-5, S. 3-82

Lebensmitteln) sowie die stärkere Einbindung der Finanzakteure in den Ordnungsrahmen der Weltwirtschaft. Während immer größere Teile von Wirtschaft und Gesellschaft durch die Markt- und Geldlogik bestimmt werden, bilden sich zugleich „Elemente eines nachfordistischen Produktionsmodells“ heraus (Dörre/Brinkmann 2005: 86), gelangen neue Formen der gesellschaftlichen Interaktion zum Durchbruch und verbinden sich individuelle Freiheit in der Arbeit und im Konsum auf neue Weise mit marktbestimmten und von Finanzkalkülen diktierten Zwängen. Hieran ist anzuknüpfen, wenn es darum geht, neue Gestaltungsformen des Finanzmarktkapitalismus zu entwickeln, Formen, die über den erreichten Zustand hinausweisen, nicht aber hinter diesen zurückfallen.

4.3. Staatsverschuldung und Finanzierung der Sozialsysteme

1. Sozialstaatlichkeit – Bestandteil des fordistischen Produktions- und Sozialmodells

Das auf privatkapitalistischer Produktion basierende Gesellschaftsmodell war in seinen Anfängen und während der ersten Phasen seiner Entwicklung ganz und gar kein sozial- resp. wohlfahrtsstaatliches Projekt. Ganz im Gegenteil: Mit der industriellen Revolution und der Zunahme des akkumulierten Kapitals vollzog sich bis zur zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts eine wachsende Verelendung der arbeitenden Klassen. Karl Marx sah in der Tatsache, dass die Akkumulation von Kapital eine „entsprechende Akkumulation von Elend“ mit sich bringt und dass „im Maße wie Kapital akkumuliert, die Lage des Arbeiters, welches immer seine Zahlung, hoch oder niedrig, sich verschlechtern muss“, sogar ein absolutes Gesetz der kapitalistischen Produktion: „Die Akkumulation von Reichtum auf dem einen Pol ist [...] zugleich Akkumulation von Elend, Arbeitsqual, Sklaverei, Unwissenheit, Brutalisierung und moralische Degradation auf dem Gegenpol...“ (Marx 1890: 675). Die Folge war eine Verschärfung der sozialen Gegensätze und eine Zunahme der Klassenkämpfe. Die „soziale Frage“ wurde im 19. Jahrhundert zur Hauptfrage der politischen Auseinandersetzung. Trotz rigider Verbote sozialdemokratischer Aktivitäten („Sozialistengesetz“ 1878) einerseits und richtungweisender sozialpolitischer Maßnahmen wie der Sozialgesetzgebung unter Bismarck (1883/89) andererseits, blieb sie in Deutschland bis in die erste Hälfte des 20. Jahrhunderts hinein praktisch ungelöst.

In der Zeit der Weimarer Republik erfolgten ein Ausbau sozialpolitischer Institutionen und die Einführung wichtiger sozialstaatlicher Standards, welche die Anfänge eines neuen Pfades kapitalistischer Entwicklung markierten. Die Machtergreifung der Nationalsozialisten bedeutete hier freilich einen Rückschlag. Bestimmte sozialstaatliche Vorhaben (Wohnungsbau, Volksgesundheit, Erholung usw.) fanden jedoch selbst während der nationalsozialistischen Herrschaft noch eine Fortsetzung, dienten hier aber anderen Zielen. Während des Krieges konnte dann selbst davon keine Rede mehr sein. Sozialstaatlichkeit und Sozialpolitik blieben bis zum Ende des Zweiten Weltkriegs, genau genommen bis zu den Währungsreformen 1948 und den Staatsgründungen im Jahr 1949, suspendiert.

In der Nachkriegszeit stellte sich die Frage der Sozialstaatlichkeit für Deutschland unter zwei Aspekten auf neue Weise¹: Zum einen galt es, anknüpfend an die Vorkriegszeit, mehr aber lernend von den USA und von diesen dabei kräftig unterstützt (Marshall-Plan), wieder eine leistungsfähige Wirtschaft aufzubauen. Hierfür bot sich das *fordistische Produktionsmodell* an, welches in den USA seit den 1930er Jahren erfolgreich praktiziert wurde. Zum anderen war man bestrebt, alle Formen einer zentral gelenkten Wirtschaft, einer „Befehls- und Kommandowirtschaft“, durch Elemente einer Marktwirtschaft zu ersetzen. Diese aber sollte sich von der liberalen Marktwirtschaft des 19. Jahrhunderts „durch ihr soziales Ziel“ unterscheiden, was schließlich in der Begriffswahl „soziale Marktwirtschaft“ seinen Niederschlag fand (Müller-Armack 1947: 29). Mit dem ordnungspolitischen Konzept der „sozialen Marktwirtschaft“ war die deutsche bzw. rheinische Version des Produktions- und Sozialmodells des Fordismus gefunden. Damit setzte sich zum ersten Mal in der Geschichte des Kapitalismus in Deutschland, aber auch in Skandinavien, in den Niederlanden, in Belgien, in Frankreich und in einigen

1 Die weiteren Ausführungen beziehen sich nur auf die Bundesrepublik. Die Sonderproblematik Ostdeutschlands bzw. der DDR wird im Kapitel 3 behandelt.

anderen westeuropäischen Staaten auf privatwirtschaftlicher Grundlage ein wohlfahrts- resp. sozialstaatlich orientiertes Gesellschaftskonzept durch. Dieses Modell umfasste verschiedene wirtschaftliche, soziale und politische Komponenten; sein eigentliches Erfolgsgeheimnis jedoch bestand in einer positiven Rückkopplung zwischen Produktivitätsfortschritt und Massenkonsum.

Die Herausbildung des sozialstaatlichen Institutionensystems veränderte die Machtverhältnisse in der Gesellschaft nachhaltig und bewirkte über die „sozialpolitische Normierung des kapitalistischen Produktionsprozesses“ eine signifikante Verbesserung der sozialen Lage der werktätigen Klassen, die im sozialhistorischen Rückblick nachgerade als „revolutionär“ bezeichnet werden kann (Lessenich/Möhring-Hesse 2004: 7). Die soziale Marktwirtschaft war aber auch in ökonomischer Hinsicht sehr erfolgreich. Während der 1950er und 1960er Jahre gingen von ihr entscheidende Impulse für die Produktivitätssteigerung, den Innovationsprozess und das Wirtschaftswachstum aus.

Im bundesdeutschen System der sozialen Marktwirtschaft besitzt der Sozialstaat die Funktion, das „Prinzip der Freiheit auf dem Markt“ mit dem „des sozialen Ausgleichs“ zu verbinden (Müller-Armack) oder anders ausgedrückt, unter den differenzierend wirkenden Bedingungen einer kapitalistischen Marktwirtschaft für einen *gewissen sozialen Ausgleich* in der Gesellschaft zu sorgen. Zugleich aber wurde dem Sozialstaat gegenüber der Wirtschaft eine eindeutig nachrangige Stellung eingeräumt und wurden die sozialen Wohltaten strikt an die wirtschaftliche Leistung und deren Entwicklung gekoppelt. Die Sozialpolitik folgt damit in bestimmtem Umfang dem Gebot der Solidarität; als vorrangig aber gilt das Subsidiaritätsprinzip. Hierin dokumentiert sich ein signifikanter Unterschied des bundesdeutschen Sozialstaates gegenüber dem realsozialistischen Sozialstaatsmodell, wie es in der DDR während der 1970er Jahre praktiziert wurde: Die von der SED propagierte „Einheit von Wirtschafts- und Sozialpolitik“ wurde als Unterordnung der Wirtschaft unter soziale Ziele verstanden. Dies musste zu ihrer Überforderung führen und schließlich zum Ruin, was dann auch das Ende des realsozialistischen Sozialstaatsmodells bedeutete.

Die Bundesrepublik Deutschland versteht sich als *Sozialstaat*. Das Sozialstaatsprinzip ist hier nicht nur politisches Programm, sondern zugleich Gesellschaftsprinzip und Verfassungsnorm (vgl. Art. 20, Abs. 1 und Art. 28, Abs. 1 GG). Danach ist der Staat verpflichtet, den Schutz seiner Bürger gegen Einkommensrisiken, welche aus Krankheit, Invalidität, Alter und Arbeitslosigkeit erwachsen, zu gewährleisten. Darüber hinaus ist er gehalten, soziale Gerechtigkeit, gesellschaftliche Integration und die individuelle Entfaltung seiner Bürger in Freiheit zu ermöglichen. Der Sozialstaat ist unverzichtbares Moment der Wirtschafts- und Sozialordnung der Bundesrepublik als *Soziale Marktwirtschaft*. Zugleich ist er wesentlicher Bestandteil des fordistischen Wirtschafts- und Sozialmodells, auf welchem der Erfolg der deutschen Nachkriegsentwicklung basiert. Zur Verwirklichung der sozialstaatlichen Ziele wurde in der Bundesrepublik eine Reihe von Institutionen (Versicherungssysteme, soziale Einrichtungen, diverse Ämter usw.) geschaffen. Die Finanzierung der Sozialleistungen wird teils über Beiträge, teils über Steuern gesichert. Ihre Bereitstellung erfolgt auf der Grundlage des Subsidiaritäts-, des Versicherungs- sowie des Solidaritätsprinzips.

Der Sozialstaat der Bundesrepublik stellte eine institutionelle Anpassung an Modernisierungsprozesse dar, wie sie insbesondere durch die wirtschaftliche Dynamik in den 1950er und 1960er Jahren ausgelöst wurden. Deren Hauptmomente waren die Bevölkerungszunahme und der durch die Auflösung und Absorption des „traditionellen Sektors“, wie Burkart Lutz den von kleinen, sich am Eigenbedarf orientierenden Familienbetrieben dominierten Sektor nannte (Lutz 1984), bewirkte demografische Wandel, ferner die Modernisierung der Wirtschaftsstruktur durch Industrialisierung (Rückgang von Landwirtschaft und Handwerk,

Zunahme der Industrie) und Ausdehnung des Dienstleistungssektors (auf Kosten der anderen Sektoren) und die Herausbildung entsprechender Erwerbsmuster und Familienstrukturen.

Die Etablierung der sozialen Sicherungssysteme folgte den durch das Produktionsregime einer expandierenden Wirtschaft gesetzten Anforderungen und den Arbeits- und Lebensbedingungen der 1950er und 1960er Jahre. Die faktisch historisch einmalige Konstellation „von dauerhafter Vollbeschäftigung mit all ihren positiven ökonomischen, sozialen und politischen Auswirkungen auf der einen Seite und bei Bedarf sofort verfügbaren zusätzlichen Arbeitskräften auf der anderen Seite“ (Lutz 1984: 224) bildete eine wesentliche Voraussetzung für den funktionierenden Sozialstaat. Hinzu kam das hohe und stabile, durch keine lang währende Rezession oder Stagnation unterbrochene Wirtschaftswachstum, welches die Steuereinnahmen des Staatshaushalts und die Beitragseinnahmen der Sozialversicherungen sprudeln ließ, außerordentliche Ausgaben, wie sie für Rezessions- und Stagnationsphasen typisch sind, aber kaum erforderlich machte. Die Sozialleistungen des Staates konnten unter diesen Bedingungen weitgehend über Steuern und Beiträge finanziert werden. Haushaltsdefizite spielten nur eine temporäre und untergeordnete Rolle. Folglich vollzog sich die Entwicklung der Staatsausgaben (einschließlich der Sozialversicherungsleistungen) weitgehend im Einklang mit dem Wachstum des BIP und der Zunahme des gesellschaftlichen Reichtums. Die Gesamtheit der Staatsausgaben betrug zwischen 1950 und 1970 rund ein Drittel, die Verschuldung des Staates sogar weniger als einem Fünftel des BIP (vgl. Tabelle 1-15).

Weder die *Staatsquote* noch die *Schuldenquote* stellten bis Anfang der 1970er Jahre ein ernsthaftes Problem dar. Der Anstieg der Staatsquote war auf das durchaus erwünschte stärkere Engagement des Staates auf verschiedenen Gebieten, in der Bildung, bei der Gesundheitsfürsorge, der Forschung usw., im Zeitverlauf zurückzuführen. Die Verschuldung des Staates lag stabil bei rund einem Fünftel des BIP. Mit dem Eintritt in die Krise, während der 1970er Jahre, ist dann jedoch ein Anstieg der Sozialleistungen des Staates und damit der Sozialleistungsquote als dem in Prozent ausgedrückten Verhältnis des Sozialbudgets zum BIP zu beobachten. Die Sozialleistungsquote erhöhte sich sprunghaft, von zuvor rund 20% auf mehr als 30%. 1975 erreichte sie mit einem Wert von 33,4% ihren Höchststand.¹ Aber auch danach ist sie kaum mehr unter die 30%-Marke gefallen. 1991 lag sie in Westdeutschland bei 28,7% (BMA 1998: 190). In Ostdeutschland dagegen stiegen die Sozialleistungen infolge des vereinigungs- und transformationsbedingten Zusammenbruchs der Produktion Anfang der 1990er Jahre auf ungeahnte Höhen: 1991 lag die Sozialleistungsquote hier bei 60,2%. 1992 waren es 66,8%. Bis zum Ende des Jahrzehnts konnte sie auf Werte von unter 50% zurückgeführt werden (2000: 48,5%, BMA 2002: 501), sie lag damit aber immer noch deutlich höher als die westdeutsche Quote. Einerseits erforderte die wirtschaftliche und soziale Lage in Ostdeutschland ein größeres Engagement des Staates als in Westdeutschland (zum Beispiel für arbeitsmarktpolitische Maßnahmen und Zahlungen), andererseits blieb die Wirtschaftskraft der neuen Länder und Berlins hinter dem Leistungsniveau der alten Länder zurück, so dass die Finanzierung der gesamtstaatlich geregelten Sozialleistungen auf lange Sicht hohe innerdeutsche Finanztransfers unabdingbar machte (vgl. Busch 2002; 2010b; 2011d). Dies spiegelt sich bis heute in der gesamtdeutschen Sozialleistungsquote wider, welche seit 1990 im Durchschnitt höher lag als vor der deutschen Vereinigung (vgl. Abb. 1-27). Besonders hohe Ausschläge verzeichnet die

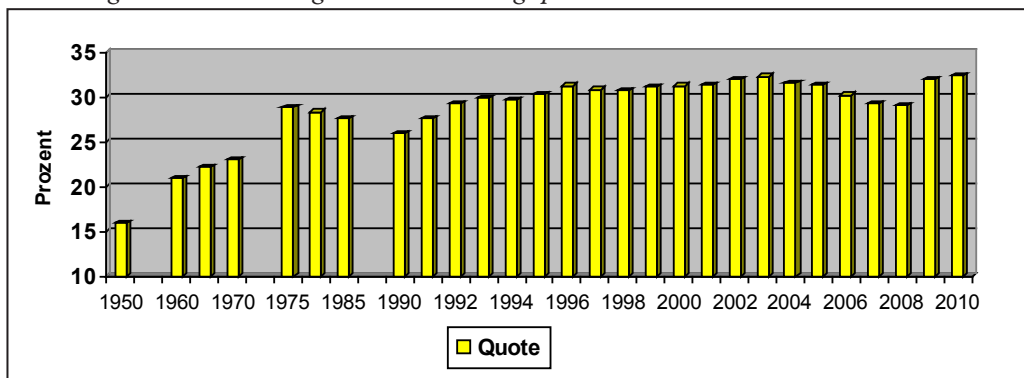
1 Laut Sozialbericht 2009 überstieg die Sozialleistungsquote auch während der 1970er Jahre nicht die 30% (BMA 2010: 313, Tab. I.1.). Vgl. auch Tab. 1-6 in diesem Kapitel.

Tabelle 1-15: Staatsquote und Schuldenquote 1950 bis 2010 in %

	Staatsquote	Schuldenquote
1950		19,3
1955		23,3
1960	32,9	19,9
1965	37,1	18,4
1970	38,5	18,6
1975	48,8	24,8
1980	46,9	31,7
1985	45,2	41,7
1990	43,6	43,8
1995	48,1	58,3
2000	43,6	61,0
2005	46,8	68,0
2010	46,6	83,2

Quelle: StatBA: Datenreport 2002: 233; Deutsche Bundesbank, Monatsbericht 6/2011: 54*. Ausgaben des Staates in der Abgrenzung der VGR, Schuldenstandsquote in Maastricht-Abgrenzung.

Abbildung 1-27: Entwicklung der Sozialleistungsquote 1950 - 2010



Quelle: BMA 2010: 256, 1960 bis 1990 alte Bundesländer, ab 1991 Deutschland.

Sozialleistungsquote während und infolge der Rezessionen 2002/03 und 2008/09 mit Werten von 32,3% (2003) und 32,4% (2010).

Typisch für die Periode bis 1970 war, dass der Anstieg der Staatsausgaben einschließlich der Sozialausgaben zwar von einer Zunahme der Staatsverschuldung begleitet wurde, nicht aber von einem Anstieg der Schuldenstandsquote. Dies änderte sich im Verlaufe der 1970er Jahre rapide. Jetzt ging der Anstieg der Staatsausgaben entschieden zu Lasten der Staatsverschuldung, was auf ein gestörtes volkswirtschaftliches Gleichgewicht und eine dauerhaft unzureichende Dynamik der deutschen Volkswirtschaft hinweist.

Betrachtet man die Entwicklung der Gesellschaft „im Zeitraffer“, so erscheint sie über weite Strecken als „Geschichte der Emanzipation des Individuums“ und, darin eingeschlossen, als

Geschichte „persönlicher Freiheitsgewinne“. Ein Großteil dieser Freiheiten aber entfaltete sich „in eigentümlicher Symbiose mit einem expandierenden Staat“ (Nolte 2006: 271), so dass die menschliche Entwicklungsgeschichte zugleich als eine Geschichte zunehmender Staatlichkeit in Erscheinung tritt. Dies gilt insbesondere für die Bereitstellung öffentlicher Güter wie innere und äußere Sicherheit, Bildung, Wissenschaft und Forschung, Gesundheit, Kultur und Infrastruktur, betrifft aber auch die Wirtschaft, deren Prosperität und Wachstum ohne staatliche Intervention und Förderung kaum denkbar wäre.

Nirgends tritt die Symbiose zwischen individuellem Freiheitsgewinn und zunehmender Staatlichkeit deutlicher hervor als in der fordistischen Kombination von *Massenwohlstand* und *Wohlfahrtsstaat*, wie er für die Bundesrepublik während der Nachkriegszeit bis zum Ende der 1960er Jahre typisch war. Im Verlaufe der Krise der 1970er Jahre jedoch zerbrach dieser Konsens, erschien die Zunahme der Staatsquote plötzlich als Bedrohung individueller Freiheit und der Anstieg der Sozialleistungsquote als untragbar. Die wachsende Staatsverschuldung erschien zunehmend als Untergrabung des Sozialstaats wie der Wirtschaftsordnung. Die Finanzierungsprobleme des Sozialstaats wurden Ende der 1970er Jahre zum bestimmenden Thema und tatsächlich zeigten sich ohne eine Reformierung des bestehenden Regelwerks „unlösbare“ Probleme, worauf mit einem Leistungsabbau und mit der Aufnahme weiterer Schulden reagiert wurde. Die vermeintliche „Krise“ des Sozialstaats und seiner Finanzierung ist jedoch Ausdruck des sozioökonomischen Umbruchs, genauer gesagt, der bisherigen Nichtbewältigung desselben. In der Umbruchsituation müssen die Weichen für die weitere gesellschaftliche Entwicklung neu gestellt werden. Dazu gehört auch die institutionelle Neuordnung des Sozialstaates, seine demokratische Ausgestaltung und Anpassung an die Bedingungen der Zukunft. Dies umfasst die „konsequente Demokratisierung der Leistungserbringung“ und die erweiterte Kooperation staatlicher Instanzen mit zivilgesellschaftlichen Akteuren, eine dem demografischen und strukturellen Wandel der Haushalts- und Lebensformen entsprechende Individualisierung sozialpolitischer Leistungen und Belastungen, eine den veränderten Arbeits- und Lebensbedingungen Rechnung tragende „Neujustierung der sozialstaatlichen Regulierung der Erwerbsarbeit und des Verhältnisses von Arbeit und Leben“ sowie eine Neuregelung der Finanzierung der sozialstaatlichen Aufgaben, die sich strikt am Prinzip der Leistungsfähigkeit und am sozialen Ausgleich über Beiträge und Steuern orientiert (vgl. (Lessenich/Möhring-Hesse 2004).

2. Die Krise der Finanzen als Folge einer Krise des Produktions- und Regulationsmodells

Die Wahrnehmung der im Zeitverlauf zunehmenden Aufgaben des Staates erfordert unabwiesbar ein entsprechendes Wachstum der Staatsausgaben. Diese müssen durch entsprechende Einnahmen, vor allem Steuern, Gebühren und Beiträge, finanziert werden. Decken die Einnahmen die Ausgaben nicht, so entsteht ein *Haushaltsdefizit*. Dieses Defizit kann vorübergehend problemlos über die Aufnahme eines *Kredits* als außerordentlicher Einnahme finanziert werden. Wiederholt sich diese Art der Finanzierung jedoch und übersteigt dabei die Summe der neu aufgenommenen Kredite regelmäßig die Summe der zurückgezahlten Kredite, so kommt es beim öffentlichen Haushalt zu einem dauerhaften Schuldenaufbau, zur Staatsverschuldung. In diesem Zusammenhang spielen die Ausgaben, die der Staat in Wahrnehmung seiner sozialpolitischen Aufgaben vornimmt, eine besondere Rolle. Diese sind nämlich naturgemäß umso höher, je geringer die Steuer- und Beitragseinnahmen sind und umso niedriger, je höher die Einnahmen ausfallen. Diese gegenläufige Dynamik stellt solange kein wirkliches Problem dar, wie sie konjunkturell bedingt ist und sich daher im Zeitverlauf ausgleicht. Kommt es jedoch

zu einer langwierigen Wachstumsschwäche, die zudem mit einer Erosion des Produktionsmodells einhergeht, so übersteigen die rasch anwachsenden Sozialausgaben bald die dafür zur Verfügung stehenden Einnahmen des Staates, und zwar dauerhaft. Die Dynamik der Ausgaben kontrastiert dann mit einer Stagnation oder gar Reduktion der Einnahmen. Der Staat regiert hierauf zunächst mit einer Rückführung seiner Investitionstätigkeit, zunehmend aber auch mit einer höheren Neuverschuldung. Wird diese chronisch, so ist der Zeitpunkt abzusehen, an welchem das Schuldenproblem eskaliert.

Der Ausweg aus dieser Situation ist im Übergang zu einem neuen Produktionsmodell zu suchen, in der progressiven Bewältigung des sozialökonomischen Umbruchs. Auf diese Weise erhielte die Wirtschaft neue Impulse und es käme auf neuer technisch-technologischer Grundlage zu einer höheren wirtschaftlichen Dynamik, wodurch sich die Finanzierungsprobleme lösen ließen. Ist dieser Weg jedoch blockiert, so sind zwei andere „Lösungen“ denkbar: eine radikale Austeritätspolitik, bei welcher der Sozialstaat auf der Strecke bleibt, oder eine exzessive Verschuldung, welche eine massive Inflation zur Folge hat und auf diese Weise die Wirtschaft ruiniert. Beide Varianten sind unter dem Aspekt gesellschaftlicher Entwicklung gleichermaßen kontraproduktiv: Sie bedeuten keine Bewältigung des historischen Umbruchs und der damit gestellten Aufgaben, sondern sind lediglich Versuche, den Übergang vom fordistischen zum postfordistischen Produktions- und Sozialmodell hinauszuzögern. Jede Verzögerung notwendiger gesellschaftlicher Veränderungen bedeutet jedoch ein Zurückbleiben im globalen Wettbewerb, jedes Festhalten an überkommenen Produktions- und Lebensweisen unter veränderten Bedingungen hat den „Kollaps“ eines Gesellschaftssystems zur Folge (vgl. Diamond 2005).

Der Finanzmarktkapitalismus der letzten drei Jahrzehnte¹ ist in dieser Hinsicht ambivalent zu beurteilen: Einerseits ist er Ursache und Ergebnis einer Austeritäts- und Verschuldungspolitik, andererseits vermochte er durch die globale Mobilisierung von Kapital bislang ungenutzte Wachstumspotenziale in der Welt freizusetzen und damit zu einer beschleunigten Entwicklung beizutragen. Zugleich aber produzierte er Scheinwachstum (Blasen), Ungleichgewichte und enorme Verwerfungen. Er verkörpert daher im gesellschaftlichen Evolutionsprozess eher eine Fehlentwicklung als einen wirklichen Fortschritt.

Für die Beurteilung der wachsenden Staatsverschuldung sind *zwei* Gesichtspunkte von Bedeutung: Zum einen das Motiv bzw. der Verwendungszweck für die Kreditaufnahme, zum anderen die Höhe der kumulierten Staatsschulden und deren Relation zum BIP. Generell ist davon auszugehen, dass die öffentliche Kreditaufnahme zum Instrumentarium gegenwärtiger Finanzpolitik gehört. Es führt kein Weg an ihr vorbei, da es für die Finanzierung von Zukunftsinvestitionen aus öffentlichen Kassen keine bessere Lösung gibt, um die Kosten auf mehrere Generationen zu verteilen, welche Nutzer dieser Investitionen sind. Die Kreditaufnahme des Staates ermöglicht die Ausführung großer Bauten und kostenaufwendiger Infrastrukturprojekte, zukunftsorientierter Verkehrslösungen und langfristiger Investitionen im Energiesektor, in der Raumfahrt, bei der Erschließung neuer Rohstoffvorkommen, in der Forschung usw. Sie sorgt dafür, dass die Kosten und die Risiken für derartige generationenübergreifende Projekte nicht nur von einer, sondern von mehreren Generationen getragen werden. Damit ist sie nicht nur finanzpolitisch, sondern auch unter dem Aspekt der Gerechtigkeit anderen Finanzierungsformen gegenüber vorzuziehen (vgl. Busch 2006; Reuter 2000).

Dass die Staatsverschuldung trotz dieser unbestreitbaren Vorzüge gegenwärtig heftig

1 Vgl. dazu Abschnitt 1.4.2.

umstritten und seit Jahrzehnten Gegenstand kontroverser Debatten ist, ist vor allem auf ihren zweckentfremdeten Einsatz zur Finanzierung *nichtinvestiver* Vorhaben sowie auf ihren exzessiven Anstieg im Vergleich zur Entwicklung der wirtschaftlichen Leistungskraft, gemessen am BIP, zurückzuführen. Beides aber hat etwas mit der Krise der 1970er Jahre und der seitdem zu beobachtenden Erosion des fordistischen Produktions- und Sozialmodells zu tun, mit der wirtschaftlichen Stagnation und dem nachlassenden Wachstum in den letzten Jahrzehnten, kurz: mit dem bisher nicht bewältigten Umbruch in Wirtschaft und Gesellschaft. Der Anstieg der Staatsverschuldung ist einerseits finanzieller Ausdruck und Reflex dieser Krisensituation; andererseits aber stellt die kumulative Verschuldung einen Lösungsversuch des Staates dar und erscheint die Flucht in die Verschuldung als Teil einer Strategie, als Antwort des Finanzkapitals auf die Herausforderungen des sozioökonomischen Umbruchs: Die wirtschaftlichen und sozialen Kosten dieses Umbruchs werden auf diese Art und Weise finanziert und sozialisiert, das heißt, in die Zukunft verschoben und der gesamten Gesellschaft überwälzt.

Die Entwicklung der Finanzierungsdefizite und der öffentlichen Verschuldung vollzog sich in der Bundesrepublik Deutschland im Vergleich zu anderen Staaten anfangs verhältnismäßig moderat. Durch die Einhaltung einer strikten Haushaltsdisziplin und Sparpolitik über viele Jahre hinweg einerseits, die Realisierung eines vergleichsweise hohen Wirtschaftswachstums, getragen vom Inlandskonsum und vom Export, andererseits, ist es bis in die 1970er Jahre gelungen, die Verschuldung im Rahmen volkswirtschaftlicher Möglichkeiten zu halten (vgl. Abb. 1-28). Gleichwohl nahmen Bund und Länder (einschließlich der Kommunen) immer höhere Kredite auf und wuchs der Schuldenberg kontinuierlich an. Seit Mitte der 1970er Jahre ist ein beschleunigtes Wachstum der Verschuldung auszumachen. Von 1970 bis Ende der 1990er Jahre erhöhte sich der Schuldenberg auf das Zwanzigfache, seitdem hat sich vor allem die Relation gegenüber dem BIP verschlechtert, so dass die Schuldenstandsquote auf über 80 % angestiegen ist.

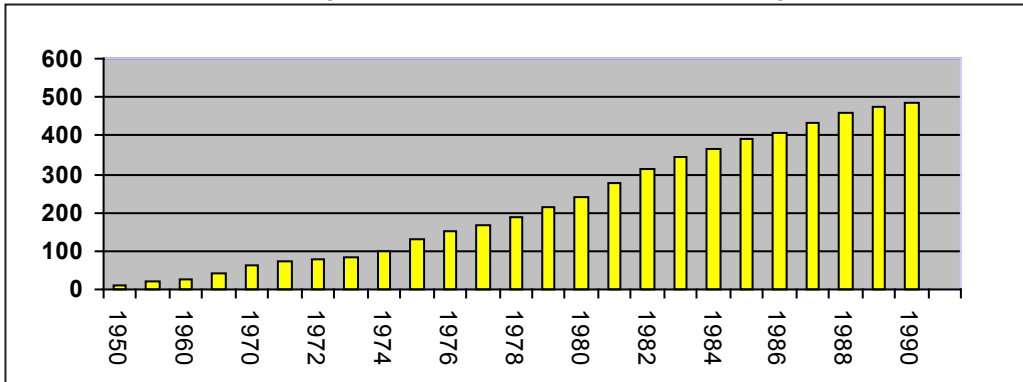
Startete die Bundesrepublik 1949 mit einem Schuldenstand von 18,7 Mrd. DM, was umgerechnet etwa 9,6 Mrd. € entspricht, so erhöhte sich der alle expliziten Verbindlichkeiten der öffentlichen Haushalte umfassende Schuldenstand bis 1989 auf 474,9 Mrd. €. Im Jahr 1990 betrug der Schuldenstand im vereinigten Deutschland 538,7 Mrd. €. ¹ Ende 2010 waren es in der Abgrenzung des Statistischen Bundesamtes 1.732,4 Mrd. €. Legt man die Maastricht-Abgrenzung zugrunde, so belief sich die Verschuldung 2010 auf 2.079,6 Mrd. €, was einer Schuldenstandsquote von 83,2% entspricht (Deutsche Bundesbank 6/2011: 54*).

Diese Daten stehen in Beziehung zu anderen Größen, so zu den Einnahmen und Ausgaben der Gebietskörperschaften, zu den öffentlichen Investitionen, zu den Zinsausgaben und zum Grad der Inanspruchnahme der gesamtwirtschaftlichen Leistung durch den Staat, wie er sich in der *Staatsquote* niederschlägt (vgl. Tabelle 1-15).

Durch die Aufnahme von Krediten am Finanzmarkt ist es einer Gebietskörperschaft (Bund, Land, Gemeinde) möglich, ein *Budgetdefizit*, das heißt, einen Überschuss der Ausgaben über

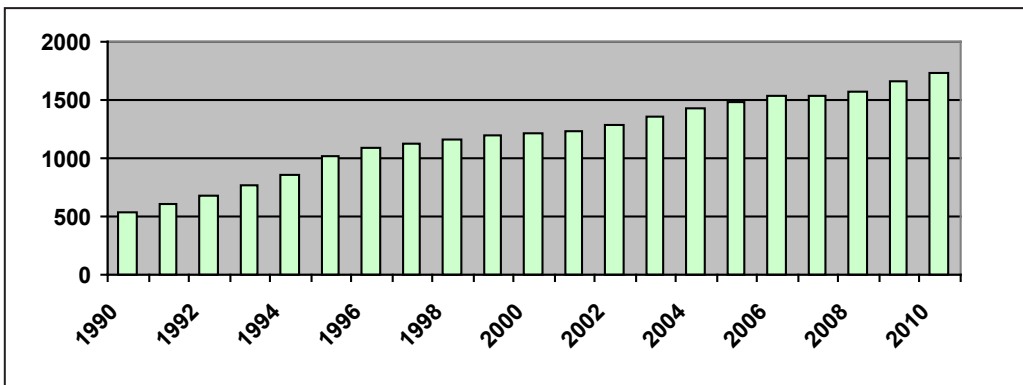
1 Bei der Interpretation der Daten muss die deutsche Vereinigung berücksichtigt werden: Durch den Beitritt der DDR zur Bundesrepublik erfolgte eine Gebietsstandserweiterung. Eine Zeitreihenbetrachtung über das Beitrittsjahr hinweg ist daher nicht ohne weiteres möglich. Der Schuldenstand der Bundesrepublik erhöhte sich durch den Beitritt der DDR um 216,7 Mrd. DM (110,8 Mrd. €). Infolge der vorübergehenden Ausgliederung (Erblastentilgungsfonds) und späteren Übernahme der im Vereinigungsprozess entstandenen Schulden durch den Bund (1.7.1999) kam es zeitversetzt zu einem Anstieg der Staatsschulden der Bundesrepublik Deutschland.

Abb. 1-28: Staatsverschuldung 1950-1989 (in Mrd. €) Früheres Bundesgebiet



Quelle: StatBA; SVR 2002: 449; 1990: Stand 30.6., eigene Berechnungen.

Abb. 1-29: Verschuldung der öffentlichen Haushalte 1990-2010 (in Mrd. €) Deutschland



Quelle: Deutsche Bundesbank 06/2011: 60*; SVR 2002: 449, eigene Berechnungen.

die Einnahmen, zu finanzieren.¹ Die Kreditaufnahme (Neuverschuldung) versteht sich dabei als „außerordentliche Einnahme“, die den Aktionsradius des Staates erweitert. Zwischen dem Budgetumfang, der Höhe der Verschuldung und der Aktivität des Staates besteht folglich eine positive Korrelation. Die „kreditfinanzierte Inanspruchnahme“ von Produktionspotential durch den Staat gilt solange als „völlig normal“ und „unproblematisch“ (SVR 1978: 304ff.; 1979: 229f.), wie sie bestimmte Grenzen nicht überschreitet. Kumuliert und um die jährliche Tilgung bereinigt, bilden die im Laufe der Zeit aufgenommenen Kredite der öffentlichen Hand die *Staatsschuld*. Übersteigt die Neuverschuldung den Tilgungsumfang früherer

1 Eine weitere Möglichkeit der Defizitfinanzierung stellt die Geldschöpfung der Zentralbank, die Finanzierung von Staatsausgaben „über die Notenpresse“, dar. Dieser Form der Finanzierung sind juristisch aber enge Grenzen gesetzt. Der Ankauf minderwertiger Staatsanleihen zum Nominalwert während der Euro-Krise 2010/11 durch die Europäische Zentralbank bedeutet jedoch eine derartige Finanzierung.

Schulden, so wächst der Schuldenstand. Diesem Prozess entspricht an anderer Stelle ein adäquater Vermögenszuwachs. Der fortgesetzte Anstieg beider Größen, der Staatsschuld wie der Geldvermögen, ist, sofern er mit einem Wachstum der Wirtschaft und einer Zunahme des allgemeinen Wohlstands einhergeht, volkswirtschaftlich unbedenklich. In der Fachliteratur ist deshalb von einer „potenzialorientierten Normalverschuldung“ (Pätzold 1991: 157) die Rede, welche mit der wirtschaftlichen Entwicklung Schritt hält. Es handelt sich hierbei weder um eine finanzwirtschaftliche Fehlentwicklung noch um den Vorboten eines unausweichlichen Crashes oder Finanzdesasters, wie immer wieder behauptet wird¹, sondern um ein normales Phänomen einer entwickelten Geld- und Kreditwirtschaft. Zudem ermöglicht ein vernünftig dosierter Einsatz der Staatsverschuldung eine *antizyklische Finanzpolitik* und trägt so, durch öffentliche Investitionen und Sozialausgaben, dazu bei, lang andauernde Rezessionsphasen abzukürzen und die Konjunktur zu beleben.

Aus den Abbildungen 1-28 und 1-29 geht hervor, dass die Staatsschuld im Zeitverlauf anwächst. Danach erbt jede Generation von der vorangegangenen nicht nur den aktuellen Schuldenstand, sondern schreibt diesen immer auch fort und vergrößert ihn – ebenso wie dessen Pendant, den Bestand an finanziellem Vermögen. Weder können die Gläubiger dem Schuldner (Staat) *in toto* den Kredit aufkündigen, noch kann dieser den geborgten Kapitalwert jemals zurückzahlen, denn – „das Kapital [...] ist aufgegessen, verausgabt vom Staat. Es existiert nicht mehr“ (Marx 1894: 482). Dies wollen einige Politiker nicht wahrhaben und fordern deshalb immer wieder die Rückzahlung der Schulden. Mancher Autor sorgt sich darüber, ob der Staat überhaupt jemals in der Lage sein wird, „diese Schulden zu begleichen“ (Meier 2006: 29). – Selbstverständlich nicht! Die Forderung nach einer Rückführung der Staatsschuld oder gar deren vollständigem Abbau ist gänzlich unrealistisch, ja, geradezu irrational. Das einzige, was vernünftigerweise gefordert werden kann, ist eine „Bedienung“ der Schuld, das heißt, die pünktliche Leistung des Schuldendienstes. Im Unterschied zum konjunkturbedingten oder temporären Defizit, das auf außerordentliche Umstände zurückzuführen ist, gibt es für die über Jahrzehnte akkumulierte normale Staatsschuld definitiv „keinen Konsolidierungsbedarf“ (Pätzold 1991: 159).

Eine andere Frage ist die regelmäßig vorzunehmende Rückzahlung (Tilgung) der aufgenommenen Kredite. Diese geht in d. R. mit einer Neuverschuldung einher, so dass die Summe der Staatsschuld gleich bleibt oder, im Falle einer Nettokreditaufnahme, fortlaufend wächst. Ein Tilgungsproblem besteht praktisch also nicht. Es erledigt sich periodisch mit der jährlichen Kreditaufnahme. Anders verhält sich dies jedoch mit den *Zinsen*. Für ihre Zahlung müssen Steuern aufgebracht oder Vermögenswerte veräußert werden. Werden dagegen auch die Zinsen mit neuen Krediten bezahlt, so vergrößert sich die Gefahr, dass die Staatsverschuldung aus dem Ruder läuft. Nicht zu vernachlässigen dabei ist der Umfang der jährlichen Zinsbelastung. Dieser wächst mit der Gesamtschuld und macht es dem Staat daher jedes Jahr schwerer, ohne Neuverschuldung auszukommen.

Neben der stabilitätspolitischen Aufgabe erfüllt die staatliche Kreditaufnahme eine nicht zu unterschätzende *allokative Funktion*, indem sie über die Finanzierung öffentlicher Investitionen daraufhin wirkt, den ökonomischen und ökologischen Umbau der Wirtschaft

1 Es gibt eine Fülle an Literatur, die sich mit derartigen Prophezeiungen befasst. So sieht zum Beispiel Paul C. Martin in der Zunahme der Staatsverschuldung ein unwiderlegbares Indiz für einen baldigen Crash, für das Heraufziehen des Staatsbankrotts, ja, für „das Ende“ der Welt (Martin 1984: 15). Ähnlich argumentieren Moewes (2004), Creutz (1995), Senf (1996), Grandt (2010) und Jenner (2010).

Tabelle 1-16: Finanzierungssalden (gemäß VGR-Abgrenzung) in % des BIP

1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2007	2010
3,0	-0,6	0,5	-5,8	-2,9	-1,1	-2,0	-3,3	-1,2	-3,3	+0,3	-3,3

Quelle: BMF 2004, Fachblick: 20; Deutsche Bundesbank, Monatsbericht 6/2011: 54*

Tab. 1-17: Finanzierungssalden der öffentlichen Haushalte 1960-2010, absolut und Anteil am BIP (Mrd. € bzw. %) Abgrenzung lt. VGR

	Staat		Gebietskörperschaften		Sozialversicherungen	
	Mrd. €	Anteil in %	Mrd. €	Anteil in %	Mrd. €	Anteil in %
1960	+4,7	3,0	+3,4	2,2	+1,3	0,9
1965	-1,4	-0,6	-3,2	-1,4	+1,8	0,8
1970	+1,9	0,5	-1,1	-0,3	+2,9	0,8
1975	-30,9	-5,6	-28,8	-5,2	-2,1	-0,4
1980	-23,2	-2,9	-24,3	-3,1	+1,1	0,1
1985	-11,3	-1,1	-13,1	-1,3	+1,8	0,2
1990	-24,8	-1,9	-34,7	-2,7	+9,9	0,8
1995	-59,1	-3,2	-51,4	-2,8	-7,7	-0,4
2000	-23,7	-1,2	-24,3	-1,2	+0,6	0,0
2005	-74,1	-3,3	-70,2	-3,1	-3,9	-0,2
2007	+6,3	0,3	-4,6	-0,2	+10,9	0,4
2009	-72,7	-3,0	-59,3	-2,5	-13,3	-0,6
2010	-88,6	-3,5	-90,5	-3,6	1,9	0,1

Quelle: BMF: Monatsbericht 2/2011: 110.

voranzutreiben. Da hier die Nutzung der Investitionen und die Anlastung der Kosten zeitlich harmonisiert werden, wird zugleich eine gerechte Lastenverteilung zwischen den Generationen erreicht. Von den Gegnern der Staatsverschuldung wird dagegen eingewandt, die mit der Kreditfinanzierung verbundene Kostenverschiebung in die Zukunft würde eine einseitige „Lastverschiebung“ bedeuten und damit zu einer ungebührlichen Entlastung der gegenwärtigen und Belastung zukünftiger Generationen führen. Dies aber ist „eindeutig falsch“ (Oberhauser 1995: 363). Denn hier wird übersehen, dass im Falle einer kreditfinanzierten Investition mit den Kosten zugleich erhebliche Nutzen in die Zukunft verschoben werden, letztlich also „nach dem Prinzip der zeitlichen Äquivalenz“ (Gandenberger 1981: 28) bzw. dem Grundsatz „Pay as you use“ (Musgrave) verfahren wird. Zudem unterstellen derartige Einwände eine einzelwirtschaftliche Betrachtung, welche sich aber nicht ohne weiteres auf eine Volkswirtschaft übertragen lässt. So bedeutet die Kreditaufnahme eines Unternehmens oder eines privaten Haushalts in der Regel eine *externe* Verschuldung desselben gegenüber einer Bank oder anderen Wirtschaftseinheiten. Beim öffentlichen Kredit hingegen haben wir es in der Hauptsache mit einer *internen* Verschuldung zu tun¹, einer Verschuldung des Staates gegenüber seinen Bürgern.

1 Anders verhält sich dies bei einer Verschuldung des Staates im Ausland, wie das griechische Beispiel zeigt: Von den Schulden Griechenlands sind 67% Auslandsschulden. In Deutschland sind dies nur

Als Staatsbürger, welche staatliche Leistungen in Anspruch nehmen, sind sie aber nicht nur Gläubiger des Staates, sondern zugleich Mitschuldner. Zudem bringen sie in ihrer Eigenschaft als Steuerzahler die für die Bedienung der Ansprüche gegen den Staat erforderlichen Mittel selbst auf. – Etwas anders stellt sich dies freilich dar, wenn die übergroße Mehrheit der Bevölkerung keine Gläubigerfunktion innehat, sondern nur Steuerzahler ist, und sich die Masse der Schuldtitel des Staates auf eine kleine Zahl von vermögenden Gläubigern konzentriert. Diese sind dann nicht nur im Besitz eines großen Teils der nominalen Vermögen, sondern haben mit ihren Forderungen gegenüber dem Staat diesen auch in bestimmtem Maße „in der Hand“. Die hier vertretene Argumentation zeigt, dass es im Zusammenhang mit der Staatsverschuldung keine automatische *intertemporale* oder *intergenerative* Umverteilung gibt. Sehr wahrscheinlich aber ist, dass es in diesem Kontext zu einer *interpersonellen* Umverteilung kommt, und zwar dann, wenn Zahler und Empfänger der Zinsen nicht dieselben Personen sind. Da sich Zahler und Empfänger zudem nicht proportional auf die Klassen und Schichten einer Gesellschaft verteilen, trägt die *interpersonelle* Umverteilung zugleich Züge einer *intersozialen* Umverteilung. Indem durch die Staatsverschuldung und deren Verzinsung die Vermögensbesitzer gegenüber den Steuerzahlern in bestimmtem Maße (in Abhängigkeit von der Höhe der Verzinsung, der Inflationsrate und der konkreten Ausgestaltung des Steuersystems) präferiert werden, befördert dies unter Umständen eine Umverteilung „von unten nach oben“. Bei einer breiten Inanspruchnahme staatlicher Leistungen durch die unteren Einkommensschichten und einer relativ hohen Besteuerung der Kapitaleinkünfte trafe jedoch das Gegenteil zu. Statistisch nachweisen lässt sich bisher keine der beiden Wirkungen (vgl. Reuter 2000: 552).

Die öffentliche Kreditaufnahme hat sich in der Praxis als ein rationales Instrument erwiesen, auf dessen Einsatz kein Staat verzichten kann. Zugleich aber ist sie ein „süßes Gift“, das zum Missbrauch verlockt und das deshalb einer demokratischen Kontrolle unterworfen werden muss. Die Tatsache, dass öffentliche Haushalte selbst in konjunkturellen Hochzeiten beachtliche Defizite verzeichnen und 2006 zum Beispiel elf der sechzehn Bundesländer und der Bund *keine* verfassungsgemäßen Haushalte vorweisen konnten, ist Indiz dafür, dass es für die Staatsverschuldung tiefere Gründe geben muss als die Schwankungen der Konjunktur. Die sich seit den 1970er Jahren vollziehende Erosion des fordistischen Produktions- und Sozialmodells und der durch den Finanzmarktkapitalismus in bestimmtem Umfange blockierte Umbruch bieten möglicherweise eine Erklärung hierfür.

3. Volkswirtschaftliche Tragfähigkeit der öffentlichen Finanzen

Volkswirtschaftlich ist es unerheblich, welches absolute Niveau Schulden und Finanzvermögen aufweisen: Beide Größen wachsen mit der Leistung und dem Wohlstand. Was zählt, ist ihre *relative* Höhe, ihr Verhältnis zur jährlichen Wirtschaftsleistung, zum BIP bzw. zum BNE. Und abgeleitet davon, die Relation der Zinsausgaben zu den Gesamtausgaben (Zinslastquote)

25% (Berliner Zeitung 13.07.2011). Von der Tatsache, dass 59,2% (2010) der deutschen Schuldtitel von Gläubigern im Ausland gehalten werden, darf nicht auf eine externe Verschuldung Deutschlands geschlossen werden. Schon deshalb nicht, weil Deutschland in weit höherem Maße Gläubiger gegenüber dem Ausland ist. Ende 2009 betrug die Nettoauslandsposition Deutschlands 895 Mrd. € (Deutsche Bundesbank, Pressenotiz vom 29.09.2010). Zudem werden nicht wenige der Auslandsforderungen gegenüber Deutschland von Inländern gehalten.

Tabelle 1-18: Verschuldung der öffentlichen Haushalte 1991-2010 (in Mrd. €)

	1991	1993	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2010
Öff. Haushalte	600,2	771,6	1.020,5	1.133,0	1.200,0	1.223,9	1.358,1	1.489,0	1540,4	1732,4
Bund	299,9	350,4	387,0	463,1	714,1	701,1	767,7	886,3	940,0	1075,4
Länder West	177,6	201,2	226,3	258,4	274,2	305,8	355,7	395,8	484,4	530,9
Länder Ost	2,5	20,6	35,4	46,1	53,2	58,8	68,1	75,2		
Gemeinden W.	67,5	76,3	81,6	81,9	81,5	82,2	90,9	98,3	115,9	126,1
Gemeinden O.	4,4	12,1	18,9	19,8	20,7	17,0	17,0	17,3		
ERP-Verm.	8,4	14,5	17,5	17,2	16,0	19,2	19,3	15,4	0,1	0
FDE	25,8	44,8	44,6	40,7	40,1	39,6	39,1	0 ¹	0	0

Quelle: Deutsche Bundesbank, diverse Monatsberichte, Stand Juni 2011, eigene Berechnungen.

¹⁾ Zum 1.1.2005 erfolgte die Mitübernahme der Schulden des Fonds durch den Bund.

Tabelle 1-19: Finanzen des Staates in der VGR 1991 bis 2010 (in Mrd. € bzw. %)

Position	1991	1993	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2010
Einnahmen	664,9	760,9	834,0	856,3	945,0	945,5	961,3	976,1	1065,8	1082,4
darunter:										
Steuern	352,4	395,2	428,9	420,5	490,5	488,3	489,6	493,2	576,4	568,9
Sozialbeiträge	262,3	304,9	343,9	373,3	375,4	383,7	396,3	396,5	400,2	419,4
Ausgaben	713,3	818,1	895,6	908,2	974,3	1005,1	1049,2	1050,3	1059,4	1164,5
darunter:										
Zinsen	39,2	53,3	67,0	69,5	63,2	64,5	64,3	62,6	67,3	61,1
Sozialleistungen	329,5	405,1	461,4	502,5	523,1	551,2	594,2	597,0	597,3	652,5
Bruttoinvestitionen	38,3	44,4	42,2	35,5	37,6	36,8	33,9	30,3	34,4	39,2
Finanzierungs-saldo	-48,4	-60,3	-61,6	-51,8	-29,3	-59,6	-87,3	-74,2	+6,3	-82,0
in % d. BIP1	3,1	3,2	3,3	2,7	1,5	2,8	4,0	3,3	0,1	3,3
Schuldenstand1	600,2	770,2	1019,2	1133,0	1224,3	1241,5	1381,0	1524,4	1578,8	2079,6
In % des BIP1	41,4	48,0	58,3	61,5	61,9	58,8	63,8	68,0	64,9	83,2

1) ab 1999 in der Maastricht-Abgrenzung

Quelle: Deutsche Bundesbank, diverse Monatsberichte, eigene Berechnungen.

bzw. zu den Steuereinnahmen (Zins-Steuer-Quote), denn hiervon hängt die Tragfähigkeit der Verschuldung einer Volkswirtschaft ab. Steigen die Zinsaufwendungen *rascher*, als das BIP wächst, so erhöht sich die relative Zinslast und damit die steuerliche Belastung der Bürger. Zugleich verengt sich der finanzpolitische Spielraum des Staates, da sich die Steuerquote nicht unbegrenzt erhöhen lässt, die Zinsausgaben aber immer mehr Mittel absorbieren. Steigen die Zinsen dagegen proportional zum BIP (oder langsamer), so bleibt die relative Zinslast konstant oder sinkt. Dies beweist, dass eine Finanzpolitik, die mit ständiger Neuverschuldung einhergeht, keine Probleme aufwirft, „wenn sie die Wachstumsrate des Sozialprodukts stärker erhöht als den Zinssatz“ (Kromphardt 1987: 170). Ist der Zinssatz gleich der Wachstumsrate des BIP, so entspricht die Zinslastquote genau der Neuverschuldungsquote und es kommt trotz wachsen-

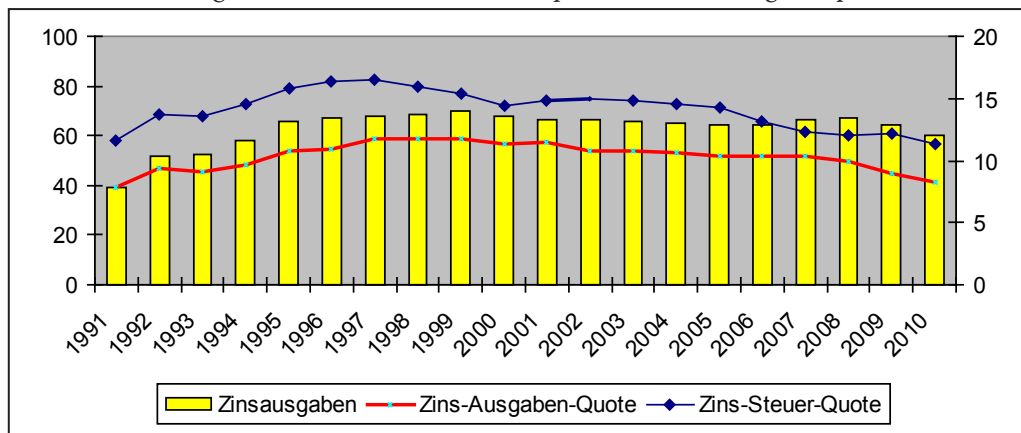
der Schuld zu keinem Anstieg der Belastung. Bis zur ersten Hälfte der 1970er Jahre blieb diese Relation in Deutschland gewahrt. Das heißt, trotz steigender Staatsschulden erhöhte sich die daraus erwachsende Belastung der Volkswirtschaft kaum. Für die Zeit danach gilt dies nicht mehr uneingeschränkt. Sowohl die *Schuldenquote* als auch die *Zinslastquote* erhöhte sich, wenn auch nicht kontinuierlich und durchgreifend. Dass die Zinsbelastung des Staatshaushalts trotzdem bis zuletzt sehr moderat geblieben ist, ist dem niedrigen Zinsniveau und der hohen Reputation des deutschen Staates zu verdanken. Andere Volkswirtschaften mussten für eine vergleichbare Staatsschuld in der Vergangenheit weit höhere Zinsaufwendungen leisten.

Bei Berücksichtigung der Inflation ergibt sich ein modifizierter Wirkungszusammenhang: Da die nominale Wachstumsrate des BIP hier um die Inflationsrate höher ist als bei konstantem Preisniveau, reduziert sich der Grenzwert des Schuldenquotienten entsprechend. Die Inflation vermindert also das *reale* Gewicht der Verschuldung. Es erfolgt quasi eine „passive Tilgung“. Eine ähnliche, den Schuldner (Staat) merklich begünstigende Wirkung ergibt sich hinsichtlich der Zinsbelastung, sofern die Geldentwertung nicht voll antizipiert wird. Unter den Bedingungen der Annahme von „Geldillusion“, also dem Glauben an die Stabilität des Geldwertes bei tatsächlicher inflationärer Aushöhlung desselben, ist dies gängige Praxis.

Keine Entlastung für den Schuldner tritt hingegen ein, wenn sich die Inflation in voller Höhe im Zinsniveau reflektiert. Selbst dann aber entspricht die reale Last der Zinszahlungen den Zinseinnahmen der privaten Haushalte, so dass die dafür erforderlichen Steuereinnahmen keine zusätzliche Belastung des privaten Sektors darstellen, sondern lediglich eine Umverteilung innerhalb desselben sowie zwischen diesem und dem Staat.

Der starke Anstieg der Staatsverschuldung in den vergangenen vier Jahrzehnten wirft die Frage nach der Tragfähigkeit der öffentlichen Finanzen auf. Dabei wird allgemein davon ausgegangen, dass die finanzielle Lage der öffentlichen Haushalte dann als *tragfähig* gilt, „wenn die gegenwärtig und die auf der Grundlage des geltenden Rechts fortgeschriebenen und zukünftig erzielten staatlichen Einnahmen ausreichen, um sämtliche staatliche Zahlungs- und andere Ausgabenverpflichtungen abzudecken“ (SVR 2003: 438ff.).

Abb. 1-30: Zinsausgaben des Staates, Zins-Steuerquote und Zins-Ausgabenquote 1991-2010



Quelle: BMF 2004, Fachblick: 33; Deutsche Bundesbank 06/2011: 55* (Finanzstatistik).

Neben den expliziten Staatsschulden werden neuerdings in derartige Betrachtungen auch die „impliziten Schulden“ einbezogen. Diese bestehen im Wesentlichen aus den Pensionsverpflichtungen und den künftigen Ansprüchen an die umlagefinanzierten Sozialversicherungssysteme. Während die explizite Verschuldung in Deutschland gegenwärtig bei 83% des BIP liegt, wobei 60% als Referenzwert anzusehen sind, liegt die implizite Schuldenstandsquote erheblich darüber. Für 2002 hat der Sachverständigenrat hierfür einen Wert von 270% ermittelt (SVR 2007 Expertise: 24), für die Zukunft ist von rund 300% auszugehen. Diese Größe ist ein Hinweis auf künftige Belastungen des Staates, mehr aber auch nicht. Unmittelbare Schlussfolgerungen lassen sich daraus nicht ableiten, zumal sich die Berechnungen auf das BIP eines Jahres beziehen, während die Forderungen sich auf einen weit größeren Zeitraum erstrecken. Die weiteren Ausführungen sollen sich deshalb auf die *explizite* Staatsverschuldung beschränken. Gleichwohl wird eingeräumt, dass darüber hinausgehende Analysen finanzpolitisch durchaus von Bedeutung sein können.

Auf die explizite Staatsverschuldung haben neben demografischen Faktoren, der Entwicklung der Erwerbstätigkeit und dem Wirtschaftswachstum vor allem die Steuer- und die Ausgabenpolitik des Staates, das Zinsniveau und der Schuldenstand messbaren Einfluss. Je nachdem, wie sich diese Parameter verändern, ergeben sich für die Tragfähigkeit der öffentlichen Finanzen ganz unterschiedliche Entwicklungsszenarien.¹ Die sensibelste Rolle spielen dabei der bereits erreichte Schuldenstand und das Zinsniveau. Ferner sind die Rahmenbedingungen für die Beurteilung der Tragfähigkeit von außerordentlichem Gewicht: Es macht einen gewaltigen Unterschied, ob wir eine wachsende Wirtschaft, wie Deutschland bisher eine war, oder eine stagnierende oder gar schrumpfende Volkswirtschaft, wie zum Beispiel Japan eine ist, vor uns haben.

In einer *wachsenden* Volkswirtschaft ist ein steigender Schuldenstand grundsätzlich kein Problem. Die Zunahme der Staatsschuld unterliegt hier aber insofern einer Beschränkung, als die Schulden *auf Dauer* nicht schneller wachsen dürfen als die Wirtschaftsleistung zunimmt. Die Grenze der Verschuldung hängt also vom Zuwachs des BIP und darüber hinaus vom Zinsniveau ab. Solange sich die jährliche Neuverschuldung aus dem Zuwachs des BIP finanzieren lässt, ist die Schuld tragbar und die Grenze der Verschuldung noch nicht erreicht. Für die Bundesrepublik galt dies bis Anfang der 1990er Jahre. Die Bedingung dafür lautet: $dD = D/Y * dY/Y$, wobei dD den differentiellen Zuwachs der Verschuldung bezeichnet, D/Y die Schuldenstandsquote und dY/Y die nominale Wachstumsrate des BIP.²

Da die Bruttokreditaufnahme des Staates die laufende Schuldentilgung einschließt, wächst der Schuldenberg in dem Umfang, in dem die Kreditaufnahme die Kredittilgung übersteigt. Das Maß des Schuldenwachstums bildet also die jährliche *Nettokreditaufnahme*. Liegt diese bei Null, so wächst der Schuldenberg nicht weiter und es sind nur die Zinszahlungen zu leisten.

Unter der Prämisse der Tragfähigkeit besteht zwischen Wirtschaftswachstum und Zins ein Zusammenhang dergestalt, dass bei ausgeglichenem Primärbudget, also einem Primärdefizit von Null, die Wachstumsrate mindestens gleich der Zinsrate sein muss, damit die Schuld sich selbst trägt und die *Schuldenstandsquote* konstant bleibt. Bei einem Primärbudgetüberschuss

1 Vgl. die Sensibilitätsanalysen des ifo-Instituts München für den Bericht zur Tragfähigkeit öffentlicher Finanzen des BMF (2005: 23ff.). Auffällig ist dabei die außerordentliche Variabilität der Situation, insbesondere der Tragfähigkeitslücken, sofern einzelne Parameter (Erwerbsbeteiligung, Produktivität, Lebenserwartung, Zinsniveau usw.) sich verändern.

2 Eine mathematische Herleitung dafür findet sich zum Beispiel bei Kitterer 2006: 81f.

gilt, dass die Zinsrate durchaus über der Wachstumsrate liegen kann; bei einem Primärbudgetdefizit dagegen muss sie darunter liegen (vgl. Blankart 2003: 370f.). Darüber hinaus bewirken Inflationseffekte, dass sich die bestehende Schuld im Maße der Geldwertverringering *real* vermindert und mit der Ausdehnung der Geldmenge zudem bei der Zentralbank ein Kreditschöpfungsgewinn anfällt, welcher zum Schuldenabbau oder zur Verringerung der Nettoneuverschuldung eingesetzt werden kann.

In Deutschland konnte der Staat in den zurückliegenden Jahren zudem nicht unerheblich von dem niedrigen Zinsniveau profitieren. Lag die Emissionsrendite öffentlicher Anleihen 1991 noch bei 8,5%, so verringerte sich diese bis auf 2,4% im Jahr 2010. Fällige Schulden mit einer hohen Verzinsung konnten so im Zeitablauf durch niedrig verzinsten Titel ersetzt werden. Dieser Refinanzierungseffekt hatte zur Folge, dass sich die Zinsausgaben des Bundes (einschließlich der Zuschüsse für nicht integrierte Sondervermögen) in den letzten Jahren nicht erhöht, sondern verringert haben und die Zins-Ausgabenquote seit dem Jahr 2000 um mehr als drei Prozentpunkte, auf 8,2% in 2010, gesunken ist (vgl. Abb. 1-30).

Dies berücksichtigend lässt sich resümieren: Normal für eine wachsende Wirtschaft ist eine *Zunahme* der Staatsschuld bei *konstanter Schuldenstandsquote* und eine Finanzierung der Zinszahlungen aus dem jährlichen Zuwachs des BIP. Eine solche Konstellation entspricht zugleich dem Kriterium der Nachhaltigkeit und sichert die Stabilität der Staatsfinanzen langfristig.¹

Ändern sich jedoch die Rahmenbedingungen und kommt es über einen längeren Zeitraum hinweg statt zu Wachstum zu Stagnation, verbunden mit tendenzieller oder tatsächlicher Deflation, so führt dies zu einer Prekarisierung der öffentlichen Haushalte. Dem Staat stehen jetzt weniger Einnahmen zur Verfügung als zuvor, die Ausgaben aber steigen an. Selbst bei größten Sparanstrengungen lassen sie sich nicht in gleichem Umfange reduzieren wie die Einnahmen zurückgehen (Kostenremanenzeffekt). Die Folge ist ein Anstieg der Finanzierungsdefizite und eine Zunahme der Gesamtschuld. Damit steigen aber auch die Zinsquoten. Die Schuld finanziert sich nun nicht mehr selbst, wie im Falle einer wachsenden Wirtschaft, sondern muss aus den laufenden Einnahmen bedient werden. Sie lastet damit schwer auf dem Budget. Sofern dieses im Primärbereich keinen Überschuss aufweist, woraus die Zinsen bezahlt werden können, rutscht der Staat in ein „Schuldenfalle“. Es bleibt ihm jetzt nur noch die Kürzung der Investitionen und der laufenden Ausgaben für Personal und Konsum sowie die Umverteilung dieser Mittel für den Schuldendienst oder der Weg in die kumulative Höhererschuldung durch die Aufnahme immer neuer und immer höherer Kredite, um die Schulden bedienen zu können. Beides aber ist auf Dauer *nicht* tragbar.

Besonders auffällig ist die Zunahme der Verschuldung des Bundes. Gegenüber 1991 hat diese sich 2010 verviereinhalbfacht. Demgegenüber vergrößerten sich die Schulden der Länder und Gemeinden nur etwa halb so schnell. Seit Mitte der 1960er Jahre waren die Finanzierungssalden der Gebietskörperschaften fast durchweg negativ, so dass die Verschuldung der Gebietskörperschaften immer weiter zunahm. Demgegenüber verzeichneten die Sozialversicherungen nur während einiger Perioden, zum Beispiel zwischen 2001 und 2005, negative Finanzierungssalden, so dass ihr Beitrag zu eskalierenden Staatsverschuldung insgesamt verhältnismäßig gering war.

1 In der Literatur wird daher diejenige Defizitquote als „nachhaltig“ definiert, die eingehalten werden muss, um die Schuldenquote stabil zu halten. Im Falle eines nominalen Wirtschaftswachstums von 5% und eines gewünschten Schuldenstandes in Höhe von 60% des BIP läge diese bei 3%, was den Maastricht-Kriterien entspricht.

Tab. 1-20: Schuldenstandsquote im früheren Bundesgebiet bzw. in Deutschland 1970-2010 (Öffentlicher Gesamthaushalt) „Maastricht Kriterium“

Jahr	Quote	Jahr	Quote	Jahr	Quote	Jahr	Quote
1970	18,6	1980	31,7	1991	40,4	2001	58,8
1971	18,6	1981	35,4	1992	42,9	2002	60,3
1972	18,8	1982	38,7	1993	46,9	2003	63,9
1973	18,3	1983	40,2	1994	49,3	2004	65,7
1974	19,4	1984	41,0	1995	57,0	2005	68,0
1975	24,8	1985	41,7	1996	59,8	2006	67,6
1976	26,3	1986	41,6	1997	61,5	2007	64,9
1977	27,3	1987	42,6	1998	61,1	2008	66,3
1978	28,7	1988	43,1	1999	61,5	2009	73,5
1979	29,7	1989	41,8	2000	61,0	2010	83,2

Quelle: SVR 2002: 449; Deutsche Bundesbank 6/2011: 54*, eigene Berechnungen.

In der Literatur wird der Anstieg der deutschen Staatsverschuldung häufig mit der deutschen Vereinigung erklärt (Kitterer 1993: 71; Cezanne 1996: 95; Volkmann 2008: 433). Dies ist wenig plausibel, da die Schuldendynamik bereits deutlich früher, spätestens Mitte der 1970er Jahre, einsetzte und besondere Verschuldungsschübe vor allem in den letzten Jahren zu beobachten waren, als es keine zusätzlichen finanziellen Belastungen durch die Vereinigung mehr gab. Zudem bleibt in derartigen Analysen zumeist ausgeblendet, dass mit der Wiedervereinigung eine Gebietsstandserweiterung verbunden war und dass sich die vergrößerte Staatsschuld nach 1990 auf ein größeres Staatsgebiet und eine um 16,6 Millionen gewachsene Bevölkerung bezieht. Auch ist zu beachten, dass die Staatsschuld der Bundesrepublik mit dem Beitritt der DDR absolut zwar angestiegen ist, relativ aber nicht, da die DDR-Verschuldung pro Kopf gerechnet 1990 geringer war als die im früheren Bundesgebiet¹ und die durch den Beitritt eingetretene Zunahme der Wirtschaftsleistung höher als die Zunahme der Staatsschulden.² Gleichwohl aber kam es im Verlaufe des Einigungsprozesses und mit der Eingliederung der Sonderhaushalte in den Bundeshaushalt hier zu einem deutlichen Anstieg. Dieser resultierte aber weniger aus dem Beitritt der neuen Länder und deren finanzieller „Erblast“ als aus der wirtschaftlichen Misere Ostdeutschlands nach 1990. Da Steuererhöhungen als kontraproduktiv angesehen wurden und Einsparungen sowie Umschichtungen im Haushalt kaum durchsetzbar waren, wurde die Kreditaufnahme zum Hauptfinanzierungsinstrument der Einheit. Dabei bediente man sich auf Bundesebene vorzugsweise eigens dafür geschaffener Sondervermögen wie des Fonds „Deutsche Einheit“, des Kreditabwicklungsfonds, des Erblastentilgungsfonds

- 1 Aus den vorliegenden Daten errechnet sich für die frühere Bundesrepublik für 1990 eine Pro-Kopf-Verschuldung von 8.421 €, davon gehen 4.809 € auf die Bundesschuld zurück und 3.612 € auf die Schulden der Länder und Gemeinden. Für die DDR errechnet sich aus der Schuldenhöhe von 110,8 Mrd. € eine Pro-Kopf-Schuld von 6.675 € (SVR 2007, Expertise: 175, 184).
- 2 Der Umfang der Wirtschaftsleistung der DDR (BIP) betrug 1989 207,9 Mrd. € (Heske 2005: 220), für 1990 existieren keine zuverlässigen Angaben. Die Staatsschuld umfasste aber nur gut die Hälfte dessen, etwa 110,8 Mrd. €.

usw. Trotz gestiegener Steuereinnahmen infolge des Vereinigungsbooms betrug die Nettokreditaufnahme des Bundes einschließlich der Sondervermögen 1991 bereits 41,8 Mrd. €. Diese Politik wurde in den Folgejahren fortgesetzt und auf die Haushalte der Länder und Kommunen ausgedehnt. 1997 schätzte die Bundesbank, dass von der Zunahme der Verschuldung der Gebietskörperschaften seit 1989 im Umfang von rund 600 Mrd. € „mehr als die Hälfte“ auf die Wiedervereinigung zurückzuführen sei (Deutsche Bundesbank 1997:19). Dies wären rund 300 Mrd. € oder 27% der bis dahin aufgelaufenen Gesamtschulden. Da zu diesem Zeitpunkt die Erfassung der vereinigungsbedingten Altschulden nahezu abgeschlossen war, erhöhte sich diese Quote in den Folgejahren nicht weiter. Inzwischen kann diese Frage gänzlich als erledigt angesehen werden. Die o.g. Argumentation überzeugt aber auch deshalb nicht, weil die Staatsverschuldung seit den 1970er Jahren in vielen Staaten dramatisch zugenommen hat und sich die Schuldenquoten in Europa durchaus parallel entwickeln. Die anderen Staaten hatten aber keine Wiedervereinigung zu finanzieren, so dass für die Ausweitung der Staatsverschuldung (noch) andere Faktoren, politische wie ökonomische, in Frage kommen.

4. Schuldenbegrenzung und Umbau des Sozialstaates

Die Analyse der Staatsfinanzen der Bundesrepublik Deutschland dokumentiert für die zurückliegenden Jahrzehnte einen signifikanten Anstieg der jährlichen Nettokreditaufnahme und des Schuldenstandes. Dementsprechend veränderte sich auch die Gläubigerposition, indem insbesondere private Geldvermögen und Forderungen des Auslands signifikante Zuwächse verzeichnen.¹ Während erstere Größe eine Zunahme des privaten Reichtums bei Haushalten und Unternehmen als Kehrseite der staatlichen Verschuldung signalisiert, ist letztere Ausdruck einer zunehmenden globalen Finanzverflechtung. Sie wird durch Forderungen inländischer Gläubiger gegenüber dem Ausland mehr als kompensiert, so dass *netto* für Deutschland keine Verschuldung besteht.²

Für die Staatsverschuldung gibt es kein theoretisch eindeutig bestimmbares und exakt quantifizierbares Maß. Insofern ist die politisch motivierte und 2009 in das deutsche Grundgesetz (Art. 115, Abs. 2 GG) aufgenommene Regelung zur Schuldenbegrenzung („Schuldenbremse“) skeptisch zu beurteilen. Fraglich ist nicht nur, ob es gelingt, die festgelegten Regeln einzuhalten, sondern auch, welche volkswirtschaftlichen Auswirkungen dies haben wird. Die konkrete Ausgestaltung der Finanzpolitik lässt sich u. E. nicht über derartige Festlegungen reglementieren, sondern hängt vielmehr von den wirtschafts- und finanzpolitischen Zielstellungen und den jeweiligen gesamtwirtschaftlichen Bedingungen ihrer Umsetzung ab. Übereinstimmend wird daher von vielen Ökonomen keine starre Regelung, sondern die volkswirtschaftliche Tragfähigkeit der Verschuldung als (elastische) Grenze für diese angesehen. Mithin ist die *Nachhaltigkeit* der Finanzpolitik eine unerlässliche Bedingung für ökonomische Stabilität. Dabei lässt sich die Verschuldungsgrenze um so höher ansetzen, je dynamischer sich die

1 2010 belief sich das Bruttogeldvermögen der privaten Haushalte in Deutschland auf 4.933,5 Mrd. €, wovon mehr als ein Viertel in Wertpapieren, Aktien, Investmentzertifikaten usw. angelegt war. 1991 betrug das Geldvermögen 2.014,2 Mrd. €. Dies entspricht einer Steigerung auf das Zweieinhalbfache (Deutsche Bundesbank 2011/6: 53*).

2 2008 betrugen die Verbindlichkeiten Deutschlands gegenüber dem Ausland 4.285 Mrd. €, die Forderungen jedoch 4.952 Mrd. €, woraus sich eine Nettoauslandsvermögensposition in Höhe von 668 Mrd. € errechnet. Das entspricht 27% des BIP (Deutsche Bundesbank: Pressemitteilung v. 7.4.2011).

Volkswirtschaft entwickelt, je niedriger das reale Zinsniveau und je geringer das primäre Defizit der öffentlichen Haushalte ist. Da das Wirtschaftswachstum in bestimmter Hinsicht als nachfrageinduziert zu betrachten ist, hängt es partiell von der Kreditaufnahme des Staates ab, so dass beide Größen einander bedingen. Das Zinsniveau dagegen ist exogen bestimmt bzw. wird von der Europäischen Zentralbank vorgegeben. Dies gilt faktisch auch für die Inflationsrate. Der Primärhaushalt hingegen bildet eine abhängige Variable. Er wird durch die Steuerpolitik und die Ausgabengestaltung bestimmt, seine Ausgestaltung liegt also in der Hand des Staates, wobei Bund, Länder und Gemeinden hier über unterschiedlich große Spielräume verfügen.

Bis zur Krise 2008/09 bestand in der Bundesrepublik Deutschland in Bezug auf den Gesamthaushalt keine dramatische Situation. Etwas anders muss die Lage jedoch für die Länder- und die Kommunalhaushalte beurteilt werden. Hier kam es bereits vor der Krise zu erheblichen Anspannungen und Notlagen (vgl. Konrad/Jochimsen 2006). Die im Anstieg der Zinsquoten, insbesondere beim Bund, temporär auszumachende Zuspitzung der Lage war vor allem der Steuerpolitik der Regierung anzulasten, also einnahmeinduziert und insofern hausgemacht. Dies scheint jetzt anders geworden zu sein. Seit der Krise kämpft die Finanzpolitik verbissen um eine Begrenzung der Verschuldung und um ihre Glaubwürdigkeit. Dabei machen ihr nicht nur die rezessionsbedingten Ausfälle der Steuereinnahmen und der Anstieg der krisenbedingten Sozialausgaben zu schaffen. Zunehmend tragen auch die sich verändernden volkswirtschaftlichen Reproduktions- und Wachstumsbedingungen, die Ressourcenverknappung, der demografischen Wandel und die aus der europäischen Integration resultierenden Probleme dazu bei, dass eine Fortsetzung der Finanzpolitik in den „alten Bahnen“ immer schwerer wird. Um auch in der Zukunft „tragfähig“ zu bleiben, muss die Politik den stattfindenden Veränderungen Rechnung tragen. Hierzu gehören eine Neujustierung der sozialen Sicherung und die zukunftsbezogene Neustrukturierung der Sozialausgaben des Staates. Da künftig weniger Zuwächse als Kürzungen und Belastungen zur Verteilung anstehen, bedeutet dies für die Finanzpolitik keine einfach zu bewältigende Herausforderung. Die größten Probleme entstehen dabei auf Länderebene, wo sich die Lage differenzierter und schon heute weitaus problematischer darstellt als auf der Ebene des Bundes. Insbesondere in Ostdeutschland, wo sich die Rahmenbedingungen durch den Bevölkerungsrückgang und die wirtschaftliche Schwäche vieler Regionen, aber auch durch die Rückführung der Finanzzuweisungen des Bundes und der Europäischen Union rapide verschlechtern werden, wird es schon bald zu finanziellen Engpässen kommen, welche die Erreichung ausgeglichener Haushalte und den Abbau der aufgelaufenen Schulden illusionär erscheinen lassen.

Die Bundesrepublik Deutschland hat sich als Sozialstaat etabliert und bewährt. Der Aufbau des umfangreichen sozialstaatlichen Leistungssystems, der schon bald nach dem Zweiten Weltkrieg begann, erfolgte schrittweise, in Übereinstimmung mit dem wirtschaftlichen Aufbau. Maßgebend dafür war die Funktionsweise des deutschen Wirtschafts- und Sozialmodells mit ihren typischen Merkmalen Produktivitätssteigerung, permanenter Gewinn- und Lohnzuwachs, Vollbeschäftigung, Hauptverdienerprinzip usw. Auf dieser Grundlage und als komplementäre Funktionsbedingung für die Produktion entwickelte sich das sozialstaatliche Leistungssystem über mehr als zwei Jahrzehnte. Mitte der 1970er Jahre jedoch, mit der Erosion der fordistischen Produktionsweise, kam seine Expansion ins Stocken und machten sich erstmals *Finanzierungsprobleme* bemerkbar. Statistisch lässt sich dies daran ermessen, dass die Konsumausgaben des Staates, welche über die Jahre hinweg regelmäßige Zuwächse aufwiesen, jetzt nicht mehr vollständig durch entsprechende Zuwächse des BIP gedeckt waren. Der Anteil des Staatskonsums am BIP verdoppelte sich zwischen 1950 (10,45%) und 1975 (19,70%) nahezu. 1981 erreichte er mit mehr als 20% seinen vorläufigen Höchstwert. In den Folgejahren blieb er

dann nahezu konstant, um zuletzt leicht zurückzugehen, bis auf 17,99% vor der Krise, 2007. Der Anteil des privaten Konsums am BIP dagegen war über den gesamten Zeitraum hinweg relativ stabil. Er schwankte zwischen 61,4% (1951) und 54,13% (1970). 2007 waren es 56,7%. Betrachtet man jedoch nicht die Gesamtausgaben des Staates für den Konsum, sondern nur die *Sozialleistungen*, so ist hier eine bemerkenswerte Progression festzustellen. Diese stiegen von 32,3 Mrd. € 1960 auf 754 Mrd. € im Jahr 2009 (BMA 2010: 274). Ihr Anteil am BIP, die *Sozialleistungsquote*, erhöhte sich von knapp 16% im Jahre 1950 und 20,9% 1960 auf mehr als 30% während der 1970er Jahre. Danach ging sie leicht zurück, um erst wieder nach 1990 auf Werte von rund 30% anzusteigen. Mit dem Übergang zum Finanzmarktkapitalismus in den 1980er Jahren gab es erste Bestrebungen, das soziale Leistungsniveau zu reduzieren und die Staatsfinanzen auf Kosten des Sozialstaats zu sanieren. Mit der „Agenda 2010“ wurde diese Strategie fortgesetzt, allerdings mit nur mäßigem Erfolg. Im Verlauf und im Ergebnis der großen Krise 2008/09 stiegen die Sozialausgaben absolut und relativ stark an. Die in den nächsten Jahren anstehende Rückführung der Verschuldung des Staates wird mit einem Umbau der Sozialleistungssysteme einhergehen. Es wird nicht einfach werden, dabei durchzusetzen, dass das soziale Leistungsniveau trotz geringer werdender finanzieller Spielräume erhalten bleibt.

5. Umbruch als Entstehung eines neuen Regimes wirtschaftlicher Entwicklung?

Aus unserer Sicht sind die durch die Expansion der fordistischen Massenproduktion hervorgerufenen negativen Skaleneffekte der Nutzung von Energie, Rohstoffen und Emissionen die konstitutive Ursache der Erosion des Teilhabekapitalismus als Regime wirtschaftlicher Entwicklung. Die Wirkungen mögen in den 1970er-Jahren noch klein und aus heutiger Sicht eher undramatisch gewesen sein – obwohl die Ölkrisen schon einen tiefen Einschnitt in die Erfolgsgeschichte der 1950er- bis 1970er-Jahre darstellen. *Konstitutiv* sind die negativen Skaleneffekte der alten Massenproduktion, weil sie eine *notwendige* Folge dieses Entwicklungsmodus selbst sind, sie sind zwangsläufig und nehmen zu, je mehr versucht wird, die Schwierigkeiten durch beschleunigte wirtschaftliche Entwicklung auf diesem Pfad zu forcieren. Konstitutiv sind diese negativen Skaleneffekte auch deshalb, weil sie durch externe Eingriffe bestenfalls relativiert, aber nicht aufgehoben werden können. Die Erosion schreitet fort, heute vor allem in Form der globalen Klimafolgen wirtschaftlich verursachter Emissionen von Klimagasen. Der Klimawandel ist inzwischen zum größten Hindernis des alten Industrialisierungsmodells geworden, insbesondere begrenzt es die Möglichkeiten nachholender bzw. aufholender wirtschaftlicher Entwicklung mit Blick auf China, Indien und anderen Schwellen- und Entwicklungsländer. Die Eskalation der Probleme ist unausweichlich, falls diese Länder ihre Industrieentwicklung in dem bisherigen Tempo *auf dem alten Pfad der industriellen Massenproduktion* fortsetzen. Eine umfassende Umverteilung von Ressourcen von den entwickelten Industrieländern zu den nachholenden und den unterentwickelten Ländern ist politisch undenkbar – und würde das Problem auch nicht lösen.

Ein neuer, die Entwicklungsgrenzen des fordistischen Teilhabekapitalismus überwindender Kapitalismus hat eine Veränderung der zentralen Entwicklungsressource zur Bedingung. Bisher stand die Steigerung der *Arbeitsproduktivität* durch Produkt- und Verfahrensinnovationen mit positiven Skaleneffekten der Massenproduktion im Mittelpunkt, andere Innovationsstrategien waren dem nachgeordnet. In einem neuen Typ wirtschaftlicher Entwicklung wird die *Steigerung der Ressourceneffizienz* ins Zentrum von Innovationsstrategien rücken, also die Effizienz der Nutzung von Energie, Rohstoffen, Wasser, Emissionen aller Art, Abwasser, Müll, Grund und Boden. Die Steigerung der Arbeitsproduktivität wird dem nicht nur nachgeordnet sein, sie wird auch eher zum Folgeeffekt der Steigerung der Ressourceneffizienz. Steigt die Ressourceneffizienz, so steigt auch die Arbeitsproduktivität, sofern in den Ressourcen, zu ihrer Erschließung und Nutzung menschliche Arbeit verausgabt wurde.

Ein neues Regime wirtschaftlicher Entwicklung muss die Ressourceneffizienz mindestens so schnell steigern, wie die Weltwirtschaft wächst, praktisch aber zunächst und über viele Jahre deutlich schneller, um die künftige Ressourcennutzung wieder deutlich unter die Tragfähigkeitsgrenzen zu reduzieren. Diese Steigerung der Ressourceneffizienz kann nicht gelingen, wenn für die gleichen Produkte und Verfahren einfach immer weniger Energie, immer weniger Material, immer weniger Emissionen usw. veranschlagt werden. Ressourceneffizienz kann nur durch Innovationen, durch andere Produkte und Verfahren erreicht werden, wobei es hier nicht um Einsparung, sondern um technologisch veränderte Schnittstellen zwischen Industrie und Natur, eine andere Art der Ressourcennutzung geht. Die Rolle, die *economies of scale* im fordistischen Teilhabekapitalismus als Quelle und Ziel von Innovationen spielte, wird Umweltkompatibilität in einem neuen Regime wirtschaftlicher Entwicklung spielen müs-

sen, denn eine nicht nur einmalige, sondern andauernde und immer weiter fortschreitende Steigerung der Ressourceneffizienz ist nur durch Umweltkompatibilität erreichbar. Gelingt es für die Nutzung einer bestimmten Ressource, theoretisch angenommen, vollständige Umweltkompatibilität herzustellen, dann steigt die Ressourceneffizienz exponentiell über alle Grenzen. Faktisch heißt dies nämlich, dass die betreffende Ressource zwar genutzt, aber nicht belastet wird, so wie Windräder Wind nutzen, aber nicht verbrauchen. Eine theoretisch endlose Steigerung der Ressourceneffizienz bei Energie, Rohstoffen und Emissionen ist also möglich durch Produkt- und Verfahrensinnovationen, die auf Umweltkompatibilität gerichtet sind.

Das kleine, aber methodisch wichtige Beispiel des sauren Regens (siehe 3.4.1.) kann dies illustrieren. Die Emission von Versauerungsgasen wurde in den 1980er- und 1990er-Jahren nicht durch kleine Schritte von 3 Prozent pro Jahr, sondern durch jährliche Steigerung der Ressourceneffizienz um mehr als 10, in einigen Jahren bis zu 20 Prozent erreicht. Nach 2000 steigt hingegen die Ressourceneffizienz kaum noch. Sie kann auch kaum noch steigen, weil die Belastung mit Versauerungsgasen bei den großen Emittenten (Kraftwerke, Kraftverkehr) faktisch auf Null zurückgegangen ist und solche Emissionen nur noch in wenigen speziellen Bereichen (wenige kleine Heizungen, die noch feste Brennstoffe verfeuern und keine Rauchgasreinigung haben) relevant sind. Dies wurde nicht durch viele kleine Schritte der Reduzierung der Emissionen bei gleichbleibenden Verfahren erreicht, sondern durch die Einführung umweltkompatibler Verfahren, z.B. andere Verbrennungsverfahren (Vergaser), vollständige Rauchgasreinigung und Überwachung aller Großfeuerungsanlagen. In dem Moment, wo nicht „Verbesserung“ durch „Reduzierung“, sondern Umweltkompatibilität in Bezug auf Versauerungsgase als Ziel von Innovationsprozessen angestrebt wurde, ließ sich dieses zugegeben vergleichsweise noch kleine Problem vollständig lösen. Es gibt faktisch keinen sauren Regen mehr in den USA und in Europa. Umweltkompatibilität ist die Quelle für steigende Ressourceneffizienz, so wie es Massenproduktion und *economies of scale* für steigende Arbeitsproduktivität im Teilhabekapitalismus war.

So klar die ökologischen und produktionsseitigen Orientierungen für einen denkbaren neuen Typ wirtschaftlicher Entwicklung sind, so offen sind die Fragen nach der Regulation wirtschaftlicher Entwicklung. Wenn eine Ressourceneffizienz und Umweltkompatibilität zu einem in einem neuen Regime wirtschaftlicher Entwicklung wirksam werden sollen, müssen so mit dem Kreislauf des Kapitals und der Verwertung des Kapitals regulationsseitig verbunden werden, und zwar so, dass steigende Ressourceneffizienz mit der Kapitalverwertung positiv rückgekoppelt wird.

Dies kann nicht gelingen, sofern Ressourcenschonung durch administrative Regelungen nachträglich und gegen die Logik der Kapitalverwertung erzwungen werden muss, auch wenn dies der nahe liegende und zunächst wohl auch einzige Weg der Korrektur unhaltbarer Entwicklungsrichtungen des fordistischen Teilhabekapitalismus war. Der zweite und notwendige Schritt sind Entwicklungen, die die Ressourcennutzung selbst zu einem Teil der Kapitalverwertung machen, also die umweltkompatible und ressourceneffiziente Nutzung von Energie, Rohstoffen und Emissionen als Bedingung der Reproduktion und Verwertung von Kapital installieren, also einen Kreislauf des Ökokapitals (Land 1994 und 1995, vgl. auch den Exkurs: Ressourcenökonomie) begründen und regulierbar machen. Dies schließt administrative Regulierungen notwendig ein, aber sie sind nicht der Kern. Der besteht vielmehr darin, dass die Gesellschaft – und hier im Wesentlichen die Weltgesellschaft – als Besitzer der Gemeinschaftsressourcen deren Verwertung und Reproduktion kontrolliert. Das institutionalisierte Gemeineigentum an der Erde ist Voraussetzung für die Regulation der Nutzung ihrer Ressourcen. Wie solche Regulationskreisläufe aussehen könnten, ist heute nur in Andeutungen zu erkennen. So

haben sich Umweltzertifikate, die immer eine Kombination administrativer Regelungen mit neuen Märkten in einigen Fällen bewährt (USA gegen Versauerungsgase), in anderen bislang weniger (CO₂-Zertifikate), was aber am Reglement liegen kann. Die möglichst international verbindliche Festlegung von degressiven Emissionsobergrenzen, die Versteigerung darauf beruhender Zertifikate bei gleichzeitiger Kontrolle und ergänzenden Vorschriften, wie dies auch in anderen Märkten der Fall ist, wäre als Ausübung der Eigentümerrolle der Weltgemeinschaft an Naturressourcen zu verstehen. Nutzungsrechte würden unterhalb der Tragfähigkeitsgrenzen auf Zeit und nach definierten und kontrollierten Konditionen verpachtet und die daraus erzielten Einnahmen würden reinvestiert, also zur Steigerung der Ressourceneffizienz und für Innovationen zur Verbesserung der Umweltkompatibilität genutzt. Das Gegenkonzept, die Privatisierung der Ressourcen selbst würde hingegen bedeuten, dass eine Änderung der Konditionen der Ressourcennutzung im Zuge neuer Erkenntnisse, wissenschaftlicher und technologischer Fortschritte, veränderter Verbraucherpräferenzen oder eines veränderten politischen Willens der Bevölkerung die jedesmalige Enteignung der Ressourceneigner erfordert. Abgesehen davon, dass Enteignungen schwerer möglich sind als Änderungen zeitlich befristeter Nutzungsverträge und Nutzungsrechte genauer und beschränkter definiert werden können, wäre eine Politik der Privatisierung der Natur und der Drohung mit Enteignung keine sinnvolle Strategie. Naturressourcen müssen Besitz der Weltgemeinschaft sein, ihre Nutzung muss durch handelbare Nutzungsrechte in den Kreislauf der Kapitalverwertung einbezogen werden, aber so, dass ihre spekulative Verwendung ausgeschlossen bleibt, z.B. indem Nutzungsrechte langfristig gebunden und nur über die Rechtebörse reguliert weiterverkauft werden dürfen (siehe dazu näher im Exkurs Ressourcenökonomie). Dies würde bedeuten, dass das heute bestehende Privateigentum am Grund und Boden auch als (unbefristetes) Nutzungsrecht gedeutet werden und weiter ausgestaltet wird, eine Interpretation, die durch das hohe Maß der Regulierung im Immobilienrecht sowieso nahe liegt. Dann aber muss auch der Ausschluss spekulativer Nutzung von Immobilieneigentum geregelt werden. Gäbe es eine solche Regelung, die spekulative Nutzung von Immobilien ausschließt und eine Interventionspflicht der Immobilienbörse im Fall anhaltender spekulativ bedingter Preisbewegungen vorsieht und gäbe es solche Regelungen für die Terminbörsen und die Kapitalmärkte, dann wäre die Finanzkrise 2008 nicht möglich gewesen. Die Verwandlung der Naturressourcen in definiertes Gemeinschaftseigentum und ihre Nutzung durch handelbare Nutzungsrechte muss also von vornherein so geregelt werden, dass Spekulation, spekulative Preisschwankungen und Blasen ausgeschlossen sind. Unter dieser Voraussetzung aber ist ein Kreislauf des Ökokapitals – neben denen des Sachkapitals und denen der Lohnarbeit – denkbar. Dieses Regime wirtschaftlicher Entwicklung könnte als Ökokapitalismus bezeichnet werden – aber diese Bezeichnung ist begrifflich nur korrekt, wenn tatsächlich ein Ökokapitalkreislauf installiert ist. Ein erodierter fordistischer Teilhabekapitalismus, der allein durch administrative Umweltschutzvorschriften ergänzt wird, seien es noch so viele, ist kein Ökokapitalismus! Er kann nur entstehen durch eine Vielzahl von Innovationen im gesamten Regulationssystem und den kulturellen Codes der Akteure, die den Kreislauf des Kapitals, die Modi der Kapitalverwertung selbst verändern.

Wendet man den Blick von den institutionellen Bedingungen des Ökokapitalismus auf die Akteure, so wird erkennbar, dass mit der beginnenden Erosion und der Wahrnehmung ihrer Folgen auch soziale Bewegungen entstanden sind, die diese Umwälzung herbeiführen können. Es gibt u.E. keinen Automatismus der Kapitalverwertung, der ohne bewusste Reflexion und politische Auseinandersetzung zu zielführenden Innovationen im Regulationssystem führen und so eine Transformation des Teilhabekapitalismus in einen Ökokapitalismus herbeiführen könnte. Die Kapitalverwertung und ihre unmittelbaren Akteure würden immer nur versuchen,

in dem institutionell gegebenen Rahmen, also dem des Teilhabekapitalismus, zu agieren, Probleme zu lösen und Produktivitätshemmnisse zu beseitigen. Dies aber führt genau zu der zunächst dominanten Strategie der „Rettung durch Demontage“.

Die Entstehung eines neuen Regulationsregimes setzt (ähnlich wie der New Deal der 1930er- und 1940er-Jahre) veränderte kulturelle und politische Handlungsmuster und Akteurskonstellationen in der Gesellschaft voraus, also soziale und politische Bewegungen. Die Herausbildung des Ökokapitalismus hat ihre Quellen *außerhalb* der Kapitalverwertung, in den *Lebenswelten* der Menschen, der Wahrnehmung und Auseinandersetzung mit den erkennbar werdenden Problemen der industriellen Massenproduktion und der Umweltzerstörung und in der *Wissenschaft* und der *Öffentlichkeit* als Medien der Reflexion und Kommunikation. Es sind die Umweltbewegungen und die neuen sozialen Bewegungen überhaupt, ebenso aber die mit dem Club of Rome beginnende Kultur der wissenschaftlichen Erforschung und der öffentlichen Debatte, die über nunmehr mehr als 30 Jahre einen Suchprozess in Gang gesetzt haben, an dessen Ende vielleicht eine ökologische Re-Regulierung der Kapitalverwertung stehen könnte. Die Transformationen der Kapitalverwertung, auch die Entstehung des Teilhabekapitalismus, waren und sind wohl immer Rückwirkungen der Gesellschaft (nicht allein oder zuerst der Politik!) auf ihr Wirtschaftssystem, nicht endogene oder interne Selbstveränderung der Wirtschaft selbst.

Was wird aus der Teilhabe? Wird ein denkbarer Ökokapitalismus die produktivitätsorientierte Lohnentwicklung wieder etablieren oder wird er sie ganz aufheben? Wird das wirtschaftliche Gegenstück eines auf Ressourceneffizienz basierten Entwicklungsmodus die Expansion des Ökokapitals und vielleicht noch des Sachkapitals bei Stagnation der Konsumtion der Lohnarbeiter sein – weil aller Zuwachs in Investitionen zur Abwendung der Klimakatastrophe fließen muss? Kann man sich andererseits eine Gesellschaft vorstellen, in der die Bevölkerungsmehrheit wieder auf ein Leben zurückgeworfen wird, das auf die Reproduktion der Arbeitskraft beschränkt bleibt und freie Entwicklung der Individualität aller über die Funktionalität für das Kapital hinaus ausschließt? Ist die denkbare Perspektive ein purer Ökokapitalismus oder ein sozialer Ökokapitalismus, letzterer als Fortsetzung oder Neuauflage von Teilhabe der Arbeit am wachsenden Reichtum?

Die Frage definitiv beantworten zu wollen wäre Spekulation. Aber aus unserer Sicht sind in den 1950er- und besonders in den 1960er-Jahren neue Kulturpraktiken und Lebensweisen entstanden, die für die Art und Weise der Bearbeitung und für mögliche bzw. unmögliche Lösungsvarianten der Probleme des Teilhabekapitalismus von Bedeutung sind.

Die Möglichkeit der Individualisierung, wie sie seit den 1970er-Jahren beobachtet werden kann und insbesondere von Beck (1986, 1994) beschrieben wurde, war in gewisser Weise selbst eine Folge des Teilhabekapitalismus. Eine vorherige Entwicklungsweise, bei der die Einkommen der Bevölkerungsmehrheit – also der Lohnarbeiter und der Arbeitskräfte im traditionellen Sektor, der ja vor dem 2. Weltkrieg einen erheblichen Teil der Arbeitskräfte umfasste, an den sachlichen Reproduktionskosten der Arbeitskraft orientiert sind, also mit der Produktivität nicht oder kaum steigen, bietet für die Bevölkerungsmehrheit kein sozio-ökonomisches Individualisierungspotenzial. Natürlich sind Menschen an sich biologisch und sozial immer *Individuen* und sie sind es potenziell auch kulturell, weil jeder Mensch eigene und andere Erfahrungen und Lernprozesse durchmacht, eigene Fähigkeiten und Bedürfnisse entwickelt. Aber diese werden selbst kein Bestandteil des sozioökonomischen Geschehens, werden durch den Wirtschaftsprozess in der Mehrheit weder genutzt noch reproduziert. Nur wenige – Intellektuelle, Künstler, Politiker, Wissenschaftler und Unternehmer – hatten mehr oder weniger die Chance, eine gesellschaftlich bedeutsame soziale und kulturelle Individualität

zu entwickeln und in den gesellschaftlichen Prozess einzubringen, Individualität als Ressource zu nutzen und sie dadurch zu entfalten. Für die Mehrheit der arbeitenden Klassen existiert Individualität nur an sich, nicht aber für andere (nicht für das Kapital) und nicht an und für sich. Das bedeutet, dass ihre Lebensweise gleichförmig und gruppenbestimmt war. Das Leben eines Industriearbeiters war nach Kindheit und Jugend darauf ausgerichtet, eine ordentliche Arbeit und zum Lebensunterhalt ausreichende Bezahlung zu erlangen, zu heiraten, eine gute Wohnung zu finden, eine Familie zu gründen und zu unterhalten, Kinder großzuziehen und denen bestenfalls ein kleines Erbe zu hinterlassen. Es gab zwar immer Abweichungen von dem weitgehend vorherbestimmten Lebenslauf eines Arbeiters, Angestellten oder Beamten, aber diese Abweichungen bestätigten die Regel, denn sie verlassen gerade die soziale Herkunft.

Diese Situation änderte sich im Teilhabekapitalismus, in dem normale Arbeiter – seit den späten 1950er- und in den 1960er-Jahren – damit rechnen konnten, dass ihr Realeinkommen im Laufe ihres Berufslebens ständig anwachsen wird, und zwar auf das Drei- bis Vierfache, und so das Maß der Reproduktion der Arbeitskraft systematisch und dauerhaft überschreitet. In dem Moment, indem disponible Ressourcen über die Erhaltung der Arbeitskraft hinaus zur Verfügung stehen, können sie für neue Lebensinhalte eingesetzt werden. Die Funktionen des Lohns wurden durch freie Ressourcen erweitert. Dies ermöglichte ein Leben über die Arbeit hinaus, ermöglichte individuelle besondere Lebensentwürfe, deren Unterschiede zumindest an sich nicht mehr durch die Funktionsunterschiede im Arbeitsprozess bestimmt sein müssen, und es ermöglicht die Gestaltung des eigenen Lebensentwurfs als Karriere, beruflich wie privat, die Gestaltung des Lebens als Aufstieg, die Vorstellung eines sich entwickelnden Individuums.

Der Teilhabekapitalismus hat an sich die Möglichkeit der Entwicklung von Individualität für die Lohnarbeiter und damit als Massenphänomen moderner Gesellschaften geschaffen, aber zunächst nur in der Form der Konsumgesellschaft verwirklicht, also eines über die Reproduktion der Arbeitskraft hinausgehenden, aber standardisierten Massenkonsums. Aber schon damit haben sich in den 1960er-Jahren die vorher noch deutlichen Grenzen milieubestimmter Lebensweisen gelockert und nach und nach aufgelöst.

Wahrscheinlich setzt freie Individualitätsentwicklung aber mehr voraus als Teilhabe über steigende Löhne, vor allem eben auch Teilnahme an der Determination qualitativer Entwicklungsrichtungen von Produktion, Konsum und Kommunikation. Tatsächlich hat eine Wendung der Konsumexpansion hin zur Individualitätsentwicklung mit dem Umbruch in den 1970er Jahren begonnen, wahrscheinlich nicht zuletzt in Folge von 1968. Der Anspruch auf freie individuelle Ressourcen und auf ein Leben, das nicht durch den „freiwilligen“ Dienst an vorgegebenen Funktionen bestimmt sein soll, sei es als Arbeiter, als Ehefrau und Mutter, sondern etwas Eigenes zu verwirklichen hat, wurde in den 1980er- und 1990er-Jahren bei allen Einschränkungen in der Verwirklichung eine erstrebenswerte kulturelle Norm.

Diese kulturelle Veränderung hat den Teilhabekapitalismus zur Voraussetzung, aber sie wirkt auch im Erosionsprozess. Einerseits beschränkt die neu entstandene Kultur die Versuche, die Effizienzverluste der Massenproduktion durch Druck auf den Lohn auszugleichen. Andererseits kann das seit den 1970er-Jahren etablierte Maß individueller Selbstverwirklichung auch in künftigen Transformationen nicht ohne Weiteres aufgehoben werden. Ein Rückschritt auf Lebensweisen, in denen Individuen über keine disponiblen Ressourcen verfügen und keine Individualität entwickeln können, wie dies in im sekundären Integrationsmodus überflüssig gewordener Bevölkerungen der Fall ist, zerstört die gesellschaftlichen Voraussetzungen moderner Wirtschaftsentwicklung. Deshalb hat die Suspendierung der produktivitätsorientierten Lohnentwicklung nicht die Rückkehr zur alten Lohnarbeitergesellschaft zur Folge, sondern die Segregation (Vgl. Beck 2007; Bude/Willisch 2006; Bude 2008). Ein Teil der Bevölkerung hat

nach wie vor Einkommen, die mit der Produktivität steigen und die eine adäquate Teilhabe und Teilnahme am gesellschaftlichen Leben und ein bestimmtes Maß individueller Freiheit und Selbstentwicklung gestatten. Ein anderer Teil wird überflüssig und muss individuelle Strategien des Überlebens außerhalb der Erwerbsarbeit entwickeln, die durch ein nicht auf Teilhabe, sondern bloß Existenz sicherndes staatliches Fürsorgesystem ermöglicht werden. Ein dritter Teil wird unter dem Druck der Segregation gezwungen, individuelle Strategien der Selbstausbeutung im Niedriglohnsektor oder als Selbständige zu erfinden. Keine dieser Entwicklungen ist Rückkehr zum sozialen Habitus der Lohnarbeit vor dem Teilhabekapitalismus. Daraus könnte man die Schlussfolgerung ziehen, dass Teilhabe und Teilnahme im Sinne der demokratischen Entscheidungsfindung und der öffentlichen Diskussion nicht ohne Weiteres aufhebbare Voraussetzungen einer Transformation des Kapitalismus sind. Dann aber wäre die Wiederherstellung von Teilhabe Bestandteil des ökologischen Umbaus der Industriegesellschaft und die demokratische Teilnahme an Öffentlichkeit und Politik die Form, in der die Entscheidungen über die Richtungen der Innovationen und der durch sie ausgelösten Veränderungen der Lebenswelten fallen.

Die Wiederherstellung sozialer Teilhabe und demokratischer Teilnahme in einem neuen Regime wirtschaftlicher Entwicklung, einem sozialen Ökokapitalismus oder einem ökologischen Sozialkapitalismus, kann aber nicht allein durch die Wiederherstellung der Teilhabereformen und -regeln des Nachkriegsregimes erfolgen. Erstens muss sich Teilhabe auf das neue Produktivitätsregime beziehen (Ressourceneffizienz anstelle der Arbeitsproduktivität). Zweitens muss Teilhabe der gewandelten Struktur der gesellschaftlichen Produktion, dem zunehmendem Anteil von Dienstleistungen an der Konsumtion (Tertiärisierung) gerecht werden. Drittens schließlich hat die Logik des Teilhabekapitalismus mit der Konsumtion der Lohnarbeiterinnen und -arbeiter über die bloße Reproduktion ihrer Arbeitskraft hinaus einen neuen kulturellen Maßstab als Resultat hinterlassen: Entwicklung der Individualität kann durch Teilhabe am Massenkonsum (allein) nicht mehr befriedigt werden – Teilhabe müsste neu erfunden werden.

2. Ergänzende Aspekte: Bevölkerung, Arbeitszeit, Lohn, Ressourcen

2.1. Bevölkerung, Erwerbstätigkeit, Arbeitszeit; intensive und extensive Entwicklung

Die Bevölkerungsentwicklung in Deutschland folgt langfristigen demografischen Trends. Ferner sind hierfür Migrationsprozesse, Gebietsstandsveränderungen sowie wirtschaftliche Faktoren von Bedeutung. Seit 1950 ist die Bevölkerungszahl Deutschlands von 65,3 Millionen auf 81,8 Millionen (2010) angewachsen. Dieser Anstieg vollzog sich im Wesentlichen bis Anfang der 1970er Jahre und verlief in Ost- und Westdeutschland durchaus differenziert: Im früheren Bundesgebiet wuchs die Bevölkerung (ohne Berlin und das Saarland) von 46,9 Millionen im Jahr 1950 auf 62,0 Millionen im Jahr 1974¹, um dann bis 1989 relativ stabil zu bleiben. In der DDR dagegen ging die Einwohnerzahl von 18,4 Millionen (1950) auf 17,1 Millionen (1961) zurück, um sich dann für ein Jahrzehnt auf diesem Niveau zu stabilisieren. Nach 1971 sank sie weiter ab, bis auf 16,4 Millionen im Jahr 1989. Am 3.10.1990 betrug sie 16,0 Millionen. Nach der Wiedervereinigung erhöhte sich die Bevölkerungszahl in den alten Bundesländern (ohne Berlin) auf 65,4 Millionen, während sie in den neuen Ländern weiter abnahm, bis 2010 auf 13,0 Millionen Menschen. Berlin verzeichnet derzeit 3,4 Millionen Einwohner, die Bundesrepublik Deutschland insgesamt 81,8 Millionen.²

Maßgebend für die Bevölkerungsentwicklung sind folgende Determinanten:

Geburtenentwicklung: Diese ist durch einen anhaltenden Rückgang gekennzeichnet. Seit Jahrzehnten wird das für die einfache Reproduktion der Bevölkerung erforderliche Fertilitätsniveau nicht mehr erreicht. Die aktuelle *Geburtenziffer* liegt bei 1,4 Kindern je Frau.

Sterblichkeit: Diese geht ebenfalls zurück, sowohl bei Säuglingen und Kindern als auch bei den mittleren und höheren Altersgruppen. Dementsprechend steigt die durchschnittliche

¹ Einschließlich Westberlin und Saarland.

² Sämtliche Zahlenangaben beziehen sich, sofern keine anderen Quellen angegeben sind, auf die Daten im Anhang, Tabelle A I-5. Grundlage sind die Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) des Statistischen Bundesamtes Wiesbaden.

Lebenserwartung; sie liegt bei 2004/2006 Neugeborenen bei 76,0 Jahren (männlich) bzw. 82,1 Jahren (weiblich) (StatBA: Datenreport 2008: 22).

Migration: Westdeutschland bzw. Deutschland (seit 1991) verzeichnen seit 1950 fast durchgängig einen positiven Nettozuwanderungssaldo. Im Durchschnitt betrug dieser 200.000 Personen pro Jahr, wovon rund drei Viertel AusländerInnen sind. Zuletzt war das Ausmaß der Zuwanderung jedoch deutlich geringer; 2006 betrug der Saldo nur +22.791 Personen (Grobecker et al. 2008: 41).

Auffällige Veränderungen vollziehen sich in der *Altersstruktur* der Bevölkerung. So beträgt der Anteil der 20- bis 60-Jährigen heute 55,3% (2009), der unter 20-Jährigen jedoch nur 18,8% und der über 60-Jährigen mehr als ein Viertel. Gegenüber 1950 bedeutet dies einen spürbaren Rückgang des Anteils der „Jungen“ (1950 = 30,4%), wohingegen der Anteil der „Alten“ stetig steigt, von 14,6% (1950) auf 25,9% (2009). Obwohl der Anteil der 20- bis 60-Jährigen nach einem leichten Rückgang während der 1960er und 1970er Jahre und einem Wiederanstieg in den 1980er Jahren, heute etwa *gleich hoch* ist wie 1950, ist die sich zwischenzeitlich vollzogene Veränderung der Altersstruktur volkswirtschaftlich von erheblicher Bedeutung. Dies zeigt sich zunächst in der Veränderung der *Jugend- und Altenquotienten* (Verhältnis der unter 20-Jährigen bzw. der 65-Jährigen und Älteren zur Zahl der Personen im erwerbsfähigen Alter): Während der Jugendquotient deutlich gesunken ist, bis auf 30,5% (2010), hat sich der Altenquotient auf 33% erhöht und wird weiter ansteigen, bis auf 50% (2030). Dadurch kommt es perspektivisch, im Unterschied zu früher, wo sich beide Prozesse kompensierten und der *Gesamtquotient* folglich gleich blieb, zu einem Anstieg desselben von weniger als 50% auf 80% (2030) und 90% (2050). Entsprechend rückläufig ist der Anteil der Personen im erwerbsfähigen Alter, so dass die prospektierte demografische Entwicklung ökonomisch wie sozial eine nicht zu unterschätzende Herausforderung darstellt (vgl. StatBA Datenreport 2008: 24f; SOFI et al. 2005: 69).

Im bisherigen Zeitverlauf hat die Zahl der *Erwerbsfähigen* (Personen von 15 bis 64 Jahren) *absolut* zugenommen, von 46,5 Millionen (1950) auf 53,9 Millionen (2010), *relativ* aber ist sie mit 65,9% etwa gleich geblieben. Ähnlich verhält sich dies mit der Zahl der *Erwerbspersonen*, welche 2010 43,5 Millionen betrug, und der *Erwerbsquote* (Anteil der Erwerbspersonen an der Bevölkerung), welche bei 53,1% lag. Mit inzwischen 40,5 Millionen *Erwerbstätigen* und einem Anteil an den Erwerbsfähigen von 75,2% erreichte die Erwerbstätigkeit in Deutschland 2010 ihren bisher höchsten Stand.¹ Dies ist auf verschiedene Faktoren zurückzuführen, nicht zuletzt auf die gestiegene Erwerbsneigung und -tätigkeit der Frauen in Westdeutschland. Trotzdem ist die Erwerbstätigenzahl seit Mitte der 1970er Jahre hinter der Entwicklung des Erwerbspersonenpotenzials zurückgeblieben und ein großes Heer von Arbeits- und Erwerbslosen entstanden. Bis Anfang der 1970er Jahre ist die Zahl der Arbeitslosen ständig zurückgegangen, bis unter ihre „natürliche“ Größe, welche sich an einer Quote von etwa 4% orientiert. Seit Mitte der 1970er Jahre aber beginnt sie zu steigen. Im Verlaufe der 1980er Jahre übertrifft sie dauerhaft die Millionengrenze. 1991 sind im vereinigten Deutschland 2,6 Millionen Menschen offiziell „arbeitslos“, 2005 waren es 4,9 Millionen. Die Arbeitslosenquote erhöhte sich von weniger als 1,0% in den 1960er Jahren bis auf 13,0% im Jahr 2005². Seitdem ist sie rückläufig: 2007 betrug

1 Dies gilt selbst dann, wenn für die Zeit vor der Wiedervereinigung der Erwerbstätigenzahl in Westdeutschland die Zahl der Erwerbstätigen in der DDR (1970: 8,7 Millionen; 1989: 9,7 Millionen, vgl. Heske 2005: 220) hinzuaddiert wird. Danach betrug die Zahl der Erwerbstätigen in Deutschland 1988 insgesamt 38,8 Millionen, also immer noch weniger als heute.

2 Es sei hier auf die unterschiedlichen Berechnungskonzepte verwiesen. So weist die Statistik der BA für Arbeit für 2005 eine *Arbeitslosenzahl* von 4.860,9 Tausend Personen aus, was, bezogen auf die ab-

sie, bezogen auf die abhängigen zivilen Erwerbspersonen, 10,1%; 2010 nur noch 8,6%. Bezogen auf alle zivilen Erwerbspersonen lag die Quote 2010 bei 7,7% (vgl. Tabelle 2.1.-1). Hinter diesen Daten verbergen sich langfristige Strukturveränderungen, die mit einem Wechsel des Wachstumstyps, des Akkumulationsregimes, der Erwerbsneigung usw. einhergehen. Sie weisen jedoch auch auf eine sich im Zeitverlauf verändernde Bedeutung des Faktors „Arbeit“ im gesellschaftlichen Produktionsprozess hin.

Tabelle 2.1-1: Arbeitslosigkeit in Deutschland 1991 bis 2010, in 1000 Personen und Prozent

Jahr	AL	AL-Quote		Langzeit-Arbeitslose	Verdeckte Arbeitslos.	Stille Reserve	Beschäftigungslücke
	1000 Pers.	abhängige* in %	alle* in %	1000 Personen			
1991	2.602	7,3	-	455	2.587	386	5.575
1995	3.612	10,4	9,4	1.125	2.151	1.081	6.844
2000	3.889	10,7	9,6	1.454	1.810	831	6.530
2005	4.863	13,0	11,7	1.588	1.227	767	6.857
2010	3.244	8,6	7,7	940	1.303	465	5.012

* bezogen auf abhängige bzw. auf alle zivilen Erwerbspersonen. Quelle: StatBA; Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik 2011: Anhang, Tab. 4.

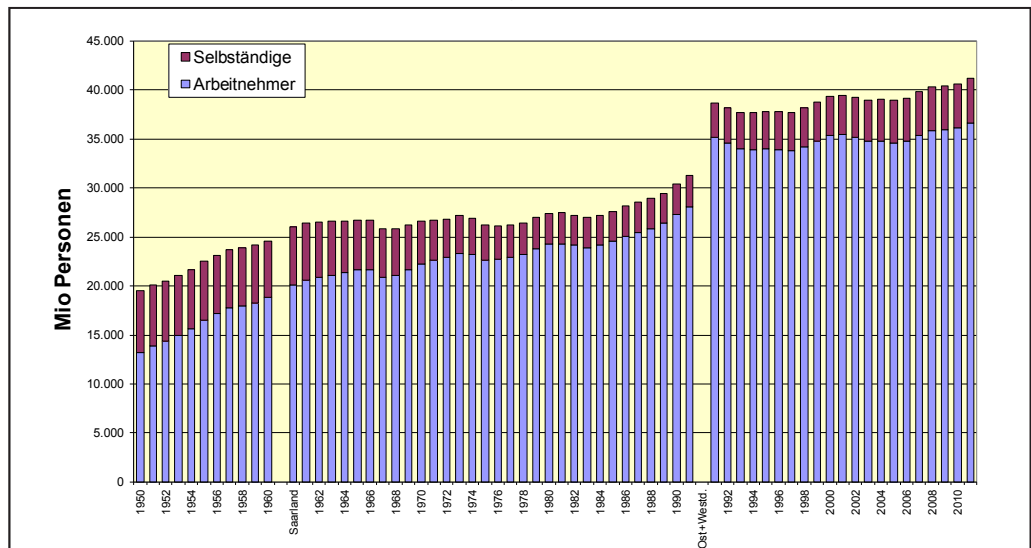
Die Entwicklung der Erwerbstätigkeit impliziert zudem eine fortgesetzte Strukturverschiebung dergestalt, dass die Zahl der *Selbständigen* sinkt, von 6,3 Millionen (1950) auf 3,1 Millionen (1990) in Westdeutschland und 4,5 Millionen (2010) im vereinigten Deutschland.¹ Anteilmäßig bedeutet dies eine Halbierung. Dementsprechend wächst der Anteil der *Arbeitnehmer* an den Erwerbstätigen von 63,4% auf 88,9%, wobei deren Zahl auch absolut zunimmt, von 18,7 Millionen 1950² auf 36,0 Millionen 2010. Da sich dieser Trend über den gesamten Zeitraum erstreckt, lässt er sich als Ausweitung der *Erwerbsarbeitsgesellschaft* mit einer ausgeprägten Dominanz abhängiger Beschäftigungsverhältnisse interpretieren.

Bis Mitte der 1960er Jahre wird die Zunahme der Arbeitnehmer hauptsächlich vom produzierenden Gewerbe getragen. Seit den 1970er Jahren durch die Bereiche Handel, Verkehr, Gaststätten und sonstige Dienstleistungen. Dabei nehmen zunächst die staatlichen Dienstleistungen, später dann auch die privaten und besonders die unternehmensbezogenen Dienstleistungen stark zu (vgl. Abb. 2.1-1 und 2.1-2).

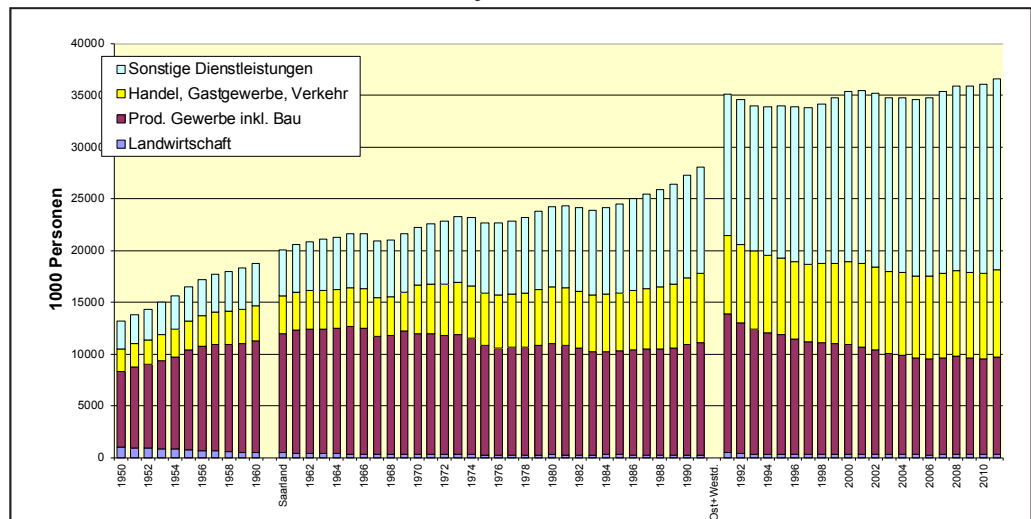
Zugleich steckt hinter diesen Zahlen eine Verschiebung der Wirtschaftsstruktur, die sich als Auflösung des traditionellen Sektors (Land- und Forstwirtschaft, Fischerei) und Ausdehnung des Dienstleistungssektors beschreiben lässt. Ersterer Prozess hat eine Reduzierung der

hängigen zivilen Erwerbspersonen einer Quote von 13,0% und auf alle zivilen Erwerbspersonen von 11,7% entspricht, während nach der ILO-Statistik die Zahl der *Erwerbslosen* 3.893,0 Tausend bzw. 9,1% betrug (StatBA 2006: 79).

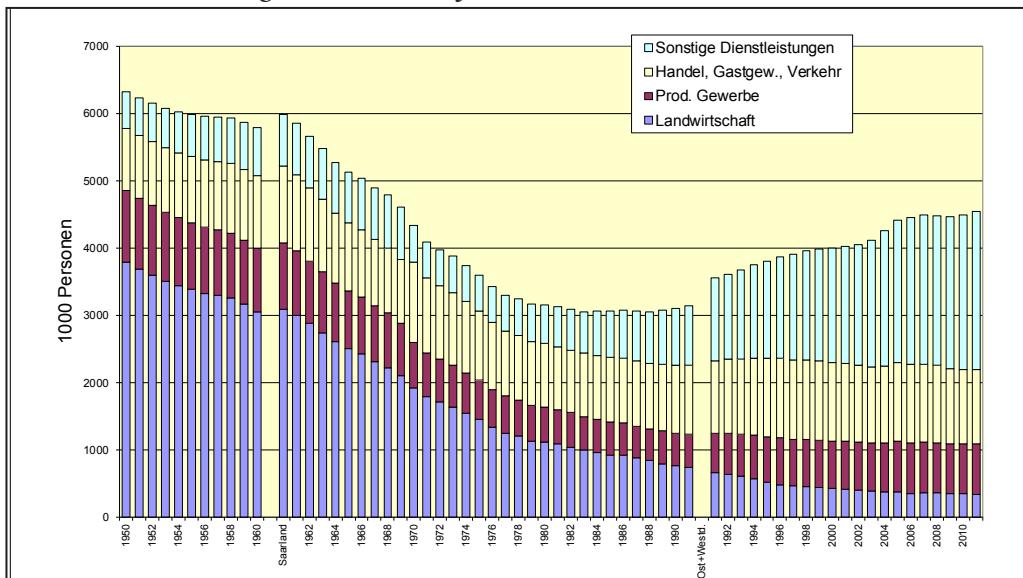
- 1 Für die DDR gilt dies analog: 1955 betrug die Zahl der Selbständigen und mithelfenden Familienangehörigen hier 1,6 Millionen, 1989 waren es nur noch 184.000 (Statistisches Amt 1990: 127). Addiert man die Angaben für Ost- und Westdeutschland, so erhält man für 1955 eine Selbständigenzahl von 7,6 Millionen.
- 2 In der alten Bundesrepublik waren dies 13,7 Millionen, in der DDR 5,0 Millionen (vgl. StatBA 2006: 76; Statistisches Amt 1990: 17)

Abb. 2.1-1: Arbeitnehmer und Selbstständige 1950 – 2010¹


1 1950 bis 1990 früheres Bundesgebiet, ab 1991 Deutschland.

 Abb. 2.1-2: Arbeitnehmer nach Wirtschaftsbereichen 1950-2010¹


1 1950 bis 1990 früheres Bundesgebiet, ab 1991 Deutschland.

Abb. 2.1-3: Selbständige nach Wirtschaftsbereichen 1950-2010¹⁾

1) 1950 bis 1990 früheres Bundesgebiet, ab 1991 Deutschland.

Selbständigen zur Folge, letzterer dagegen wiederum deren Zunahme. Demgegenüber erweist sich die Selbständigenzahl in den Bereichen Handel, Verkehr und Gastgewerbe als relativ stabil, während sie im produzierenden Gewerbe infolge zunehmender Unternehmenskonzentration tendenziell sichtlich abnimmt (vgl. Abb. 2.1-3).

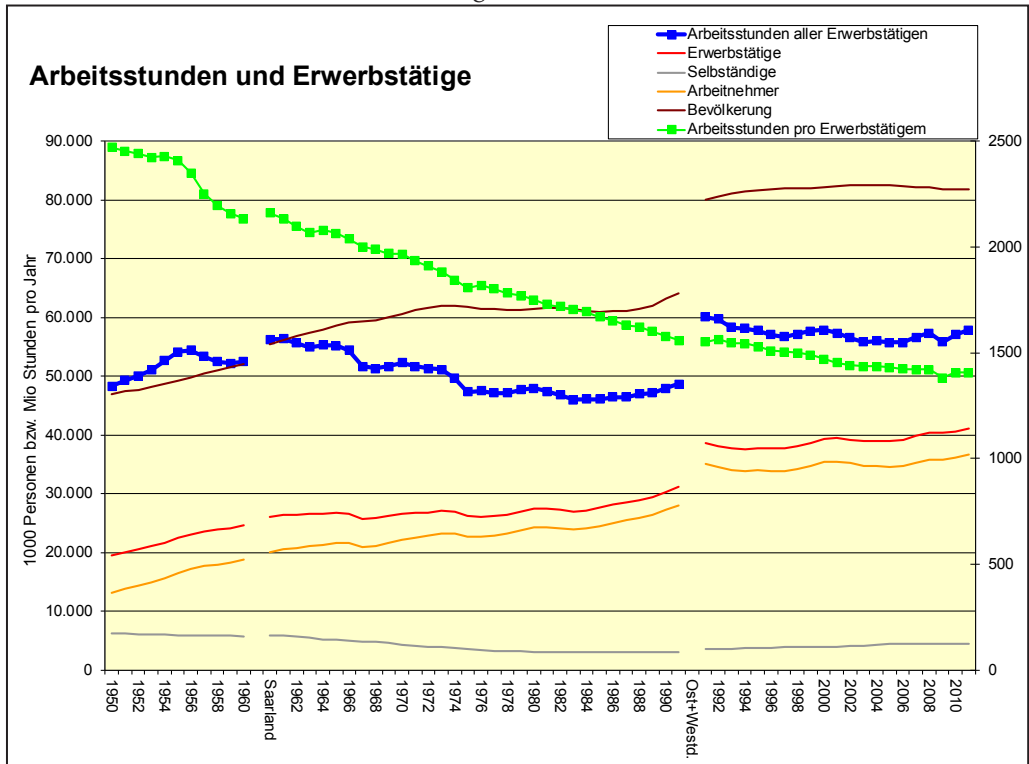
Durch die Ausdehnung des tertiären Sektors seit der zweiten Hälfte der 1970er Jahre wurde der Rückgang des Anteils der Selbständigen an den Erwerbstätigen insgesamt aufgehalten und zuletzt sogar wieder geringfügig umgekehrt. Tatsächlich verbergen sich hinter den statistischen Größen jedoch ganz verschiedene sozialökonomische Prozesse und soziale Gruppen: So führte die Produktivitätsentwicklung in der Landwirtschaft zur Freisetzung zuvor Selbständiger und in Eigenarbeitssysteme eingebundener Kräfte, die nunmehr abhängig erwerbstätig sind. In der Folge erhöhten sich die Erwerbsquote und der Arbeitnehmeranteil an den Erwerbstätigen. Ähnliche Wirkungen hatte die Auflösung des traditionellen Sektors kleiner Warenproduzenten in Handwerk und Handel, wodurch Formen vorkapitalistischer Erwerbsarbeit in Lohnarbeit verwandelt wurden. Auch dieser Prozess war Ende der 1960er Jahre weitgehend abgeschlossen. Dem Verschwinden des alten Typs kleiner Warenproduzenten und Selbständiger (Handwerker, Bauern, Fischer, Einzelhändler) folgte jedoch das Entstehen neuer, moderner Formen von Selbständigkeit, wozu viele freie Berufe und ein gewerblich organisiertes und unternehmerisch agierendes Dienstleistungsgewerbe gehören. Während die Auflösung des traditionellen Sektors in der Landwirtschaft zu absolut sinkenden Erwerbstätigenzahlen in diesem Sektor führte, wird die soziale Umwälzung in den anderen Sektoren vor allem durch einen Wandel des Typs der Selbständigen vollzogen. Dieser Wandel lässt sich auf der Mikroebene beobachten. Hinzu kommt, dass die Zahl der Selbständigen auch deshalb wächst, weil Unternehmen zunehmend

Leistungen auslagern und extern erbringen lassen (Outsourcing). Andererseits bildet die Förderung von Selbständigkeit eine wichtige Säule der Arbeitsmarktstrategie des Staates.

Im Unterschied zu den Erwerbsfähigen, Erwerbspersonen und Erwerbstätigen weist die *Arbeitszeit* im Entwicklungsverlauf keinen kontinuierlichen Anstieg auf. Lediglich in der ersten Hälfte der 1950er Jahre ist hier eine Zunahme zu verzeichnen. Von 1956 bis 1983 geht die Zahl der geleisteten Arbeitsstunden in Westdeutschland von 54,4 Millionen auf 46,0 Millionen zurück, um dann bis 1990 wieder geringfügig anzusteigen. Im vereinigten Deutschland wurden 1991 59,8 Millionen Arbeitsstunden geleistet, im Jahr 2010 waren es noch 57,4 Millionen (StatBA 2011: 634). Ohne die den Gebietsstandsveränderungen 1960 (Saarland) und 1990 (DDR) zuzuschreibende Erhöhung der Erwerbstätigenzahl ist die Menge der Arbeitsstunden seit 1950 um ca. 15% gesunken. Dieser Trend wurde weder durch die Anwerbung von Gastarbeitern und die Immigration noch durch die Wiedervereinigung aufgehalten (vgl. Abb. 2.1.-4). Setzt man diese Entwicklung in Beziehung zu den Erwerbstätigen, so zeigt sich, dass die durchschnittliche Arbeitszeit im Zeitverlauf spürbar gesunken ist, und zwar über die gesamte Periode hinweg: Von 2.419 Stunden 1950 auf 1.419 Stunden 2010. Die höchsten Veränderungsraten finden sich zwischen 1958 und 1975, die geringsten nach 1991, wo es teilweise sogar zu einem Wiederanstieg der Stundenzahl gekommen ist. Dahinter stecken *zwei* Prozesse: Zum einen die Verkürzung der Normalarbeitszeit, die in den einzelnen Branchen und Tarifgruppen durchaus verschieden ausfällt, volkswirtschaftlich aber erheblich zu Buche schlägt. Zum anderen die Zunahme von Teilzeitarbeit und prekärer Beschäftigung, also auch unfreiwilliger Unterbeschäftigung, sowie die im Gesamtzeitraum gestiegene Arbeitslosigkeit.

Zusammengefasst folgt hieraus, dass die Zunahme der Arbeit als Wachstumsfaktor in Deutschland, sofern man von den Gebietserweiterungen absieht, *keine* Rolle spielt. Im Gegenteil: Die Dynamik der wirtschaftlichen Entwicklung wird allein durch den Produktivitätszuwachs bei sinkendem Arbeitseinsatz und einer steigenden Zahl von Erwerbstätigen, also sinkender Jahresarbeitszeit pro Erwerbstätigen, generiert. Der Rückgang der Arbeitsstunden pro Erwerbstätigem¹ bedeutet, dass die mit der Produktivität steigenden Einkommen sich auf eine größere Zahl von Erwerbstätigen verteilen. Steigen die Realeinkommen pro Stunde im Maße der Produktivität (der hier unterstellte Normalfall) bei gleichzeitig sinkender Arbeitszeit, so können die durchschnittlichen Erwerbseinkommen nur im Maße der Differenz beider steigen. Dies ist faktisch auch der Fall, wie sich empirisch belegen lässt. Zudem hat die zunehmende Differenzierung der Arbeitszeit (Teilzeit, prekäre Beschäftigung etc.) eine wachsende Einkommensdifferenzierung zur Folge.

1 Die Zahl der Arbeitsstunden geht im Mittel jährlich um 0,23% zurück (1950-1975 um 0,34%, 1976-2007 um 0,13%), die Bevölkerung dagegen wächst im Jahresdurchschnitt um 0,5 Prozent (0,87% und 0,22%), die Zahl der Erwerbstätigen um 0,7%. Der Anteil der Erwerbstätigen an der Bevölkerung liegt 1950 bei 43%, steigt dann schnell auf 48% (1959) und geht bis Ende der 1960er Jahre wieder auf 44% zurück. In den 1980er Jahren steigt er wiederum auf 48%, schwankt im Laufe der 1990er Jahre konjunkturell bedingt bis unter 46% und erreicht 2010 stolze 49,5%.

Abb.2.1-4: Arbeitsstunden und Erwerbstätige 1950-2010¹*

1 1950 bis 1990 früheres Bundesgebiet, ab 1991 Deutschland.

2.2. Teilhabe und Lohnentwicklung in Deutschland und im internationalen Vergleich

2.2.1. Produktivität und Nominallohnentwicklung

Die folgende Analyse bezieht sich auf Deutschland, danach gehen wir kurz auf die Entwicklung in anderen entwickelten Industrieländern ein. Dabei wird sich zeigen, dass es zwar differenzierte Entwicklungspfade gibt, aber keine fundamentalen Unterschiede hinsichtlich der zentralen These:

In der Mitte des 20. Jahrhunderts hat es eine Transformation des Verhältnisses von Kapital und Lohnarbeit gegeben, die in den USA bereits vor und mit dem Kriegseintritt und in Europa in den 10 Jahren nach Kriegsende erfolgte: die Transformation aus einem Verhältnis der formellen und realen Subsumtion der Arbeit unter das Kapital in ein Verhältnis der Teilhabe am wachsenden gesellschaftlichen Reichtum.

Im Folgenden soll diese Transformation an Daten der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zur Entwicklung der Arbeitnehmereinkommen geprüft werden, anschließend stelle ich einige weitergehende und grundsätzliche Überlegungen zu Inhalt und Grenzen dieser Transformation dar (Abb. 2.2.-1)

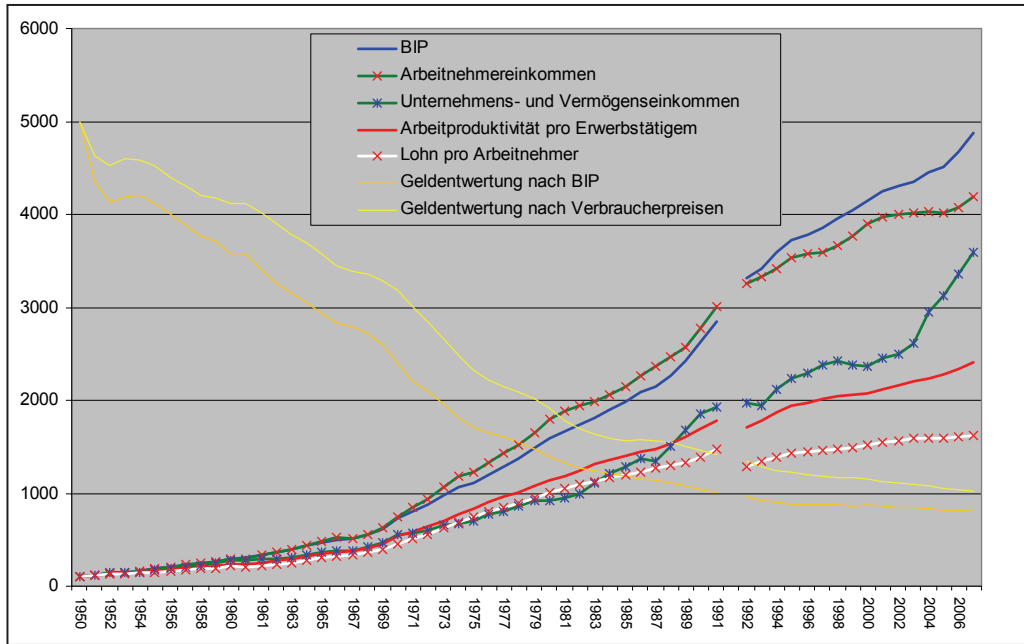
Das Diagramm zeigt zunächst die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts (BIP) und der Arbeitnehmereinkommen in *nominalen* Größen. Das BIP ist danach auf das fast 50-Fache, auf fast 5000% zu 1950 (gleich 100%) gestiegen, die Arbeitnehmereinkommen auf etwas mehr als 4000%, die Unternehmenseinkommen lagen im Jahr 2000 noch bei etwa 2500% und haben seitdem einen Sprung auf etwas weniger als 4000% gemacht und damit die Steigerung der Arbeitnehmereinkommen fast eingeholt. Vergleicht man die Entwicklung des BIP (blau) und die der Arbeitnehmereinkommen (grün, rot markiert), dann zeigt sich etwa bis 1990 ein enger Zusammenhang, wobei die Arbeitnehmereinkommen ein klein wenig schneller gestiegen sind als das BIP, d.h. der Anteil der Arbeitnehmereinkommen am Volkseinkommen ist zu Lasten anderer Teile (im Prinzip können dies nur die Unternehmenseinkommen sein) gestiegen. Das zeigt auch die Kurve der Unternehmens- und Vermögenseinkommen (grün, blau markiert), die bis 1988 deutlich langsamer steigt als die des BIP. 1990 wendet sich das Blatt, wobei die Tendenzen bereits in den 1980er-Jahren angedeutet sind. Die Arbeitnehmereinkommen steigen langsamer als das BIP und fallen seit 1990 unter die Kurve des BIP zurück. Seit 1998 (paradoerweise rot-grüne Regierung!) wird die Differenz dramatisch, denn der Verlangsamung bzw. Stagnation der Arbeitnehmereinkommen entspricht ein rasanter Anstieg der Unternehmens- und Vermögenseinkommen. Wir sehen also von 1950 bis in die 1980er-Jahre eine weitgehende Entsprechung von BIP- und Lohnentwicklung, die in den 1990er-Jahren aufgehoben wird.

Das BIP und die Gesamtlohnsumme setzen sich aus je einer intensiven und einer extensiven Komponente zusammen. Das BIP ist das Ergebnis steigender Arbeitsproduktivität (intensiv) *und* zusätzlicher Arbeit (extensiv), die Lohnsumme das Ergebnis steigenden Lohnniveaus (Lohn pro Arbeiter) *und* einer steigenden Zahl an Arbeitskräften¹. Will man die Teilhabe der einzel-

1 Würde man dies auf Stundenbasis berechnen, würde sich zeigen, dass die extensive Komponente in der BRD negativ ist, d.h. das Volumen der Arbeitsstunden stagniert bzw. leicht zurück geht. Gleichzeitig

Abb.: 2.2-1: Produktivitäts- und Lohnentwicklung nominal. *

Dieses und die folgenden Bilder zeigen diverse Entwicklungstendenzen jeweils relativ zum Ausgangsjahr 1950=100%. Die Geldentwertung (Veränderung der Kaufkraft einer Geldeinheit, 1950=5000%) ist durch eine fallende Kurve dargestellt.



nen Lohnarbeiter am wachsenden Reichtum in Form wachsender Löhne prüfen, muss man die intensive Komponente für sich betrachten, also fragen, ob die Löhne pro Kopf mehr oder weniger schnell steigen als das BIP pro Kopf, genauer gesagt, ob die Löhne pro Arbeitnehmer schneller oder langsamer bzw. als Hypothese *genauso schnell* steigen wie die Produktivität, ausgedrückt als BIP pro Erwerbstätigem.¹

Hier geht es also um das Verhältnis der Produktivität pro Erwerbstätigem (rot) und dem Lohn pro Arbeitnehmer (weiß, rot markiert). Diese Kurve liegt unter der der Produktivität, bis in die 1970er Jahre dicht darunter, danach, besonders nach 1990 deutlich darunter. Daraus

nimmt aber die Zahl der Erwerbstätigen zu, die Stunden pro Erwerbstätigen nehmen entsprechend ab. Bei einem Vergleich des Zusammenhangs Produktivität und Lohnniveau kann daher nicht der Zusammenhang von Stundenproduktivität und Preis der Arbeitskraft (Jahreslohn pro Arbeitnehmer) betrachtet werden, weil die Stundenzahl pro Arbeitnehmer nicht gleich bleibt. Man müsste dann Stundenproduktivität und Stundenlohn vergleichen, was aber aus logischen Gründen das gleiche Bild ergibt wie der Vergleich von Erwerbstätigenproduktivität und Lohn pro Arbeitnehmer.

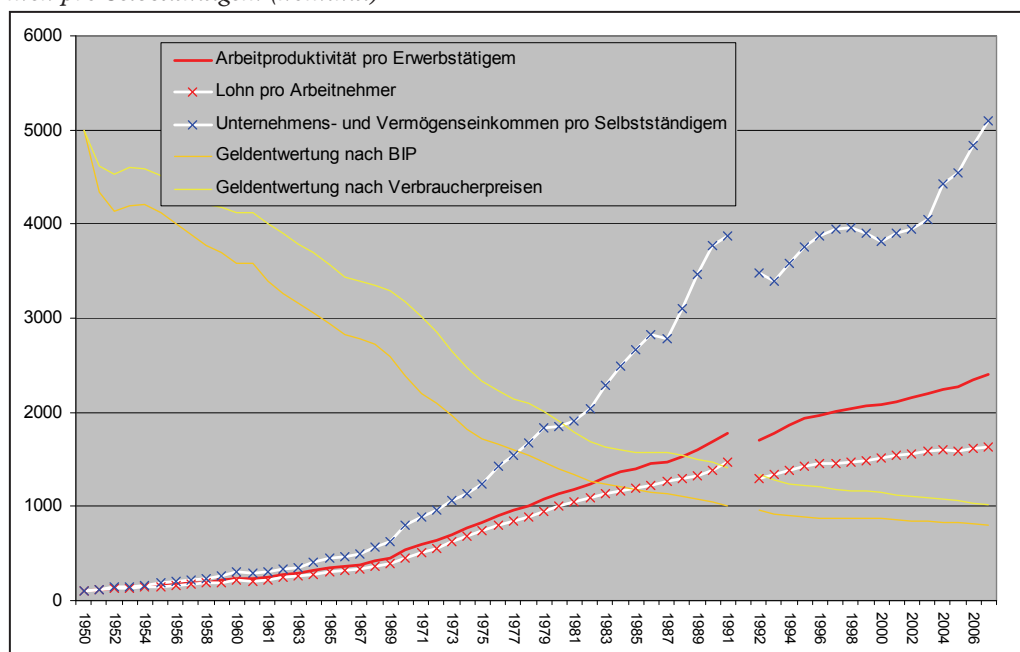
- Die Analogie zur Terminologie des Kapitals auf der volkswirtschaftlichen Ebene (nicht auf der des Einzelkapitals) lässt sich dann wie folgt herstellen: BIP ist das Wertprodukt des Produktionsprozesses, die Arbeitsproduktivität ist das BIP pro Arbeitskraft, die Summe der Arbeitnehmereinkommen ist das variable Kapital, der Jahreslohn pro Arbeitnehmer ist der Preis der Arbeitskraft pro Jahr.

könnte man die Schlussfolgerung ziehen, dass die Löhne zwar steigen, aber eben doch nicht so schnell wie die Produktivität. Allerdings handelt es sich hier um *Nominallöhne*, nicht um Reallöhne. Da die Preissteigerungsrate der Verbrauchsgüter regelmäßig unter der des BIP liegt, könnte es sein, dass eine Betrachtung der *Reallohnentwicklung* – und diese ist für die Arbeiter relevant – ein etwas anderes Bild ergibt. Dazu weiter unten.

Die unter der Kurve des BIP liegende Kurve der Unternehmens- und Vermögenseinkommen (grün, blau markiert) könnte falsch gedeutet werden, um die Behauptung zu belegen, die Arbeitnehmereinkommen wären viel mehr gestiegen als die Unternehmenseinkommen, und erst seit 2000 fände ein gewisses Aufholen des in 40 Jahren entstandenen Rückstands der Unternehmenseinkommen statt. Dieser Unsinn wird aus nachvollziehbarer interessengeleiteter Perspektive immer wieder behauptet. Gleiches gilt aber für die umgekehrte ebenso interessengeleitete Behauptung, die Unternehmens- und Vermögenseinkommen seien viel schneller gestiegen als die der Arbeitnehmer, wenn man nur die Zeit nach 1990 oder 1980 betrachtet oder wenn sie pro Kopf gerechnet würden, wie im folgenden Diagramm 2.2-2:

Hier sieht man, dass die nominalen Arbeitnehmereinkommen pro Kopf (weiß, rot markiert) deutlich weniger steigen als das BIP pro Erwerbstätigem (rot), während die Unternehmens- und Vermögenseinkommen pro Kopf (weiß, blau markiert) dramatisch über der Produktivitätskurve liegen. Die Unternehmens- und Vermögenseinkommen sind aber so nicht mit den Löhnen vergleichbar, denn sie enthalten *alle* nicht aus abhängiger Beschäftigung stammenden Einkommen, insbesondere also die *Einnahmen der Selbständigen* wie auch die sogenannten Kapitalerträge. Dass nun die Summe der Entgelte für die Erwerbsarbeit der Selbständigen

Abb. 2.2.-2: Produktivität, Lohn pro Arbeitnehmer und Unternehmens- und Vermögenseinkommen pro Selbständigem (nominal)*



plus aller Kapitaleinkünfte gerechnet pro Kopf der Selbständigen über der der Löhne pro Arbeitnehmer liegt, ist logisch und trivial; ebenso, dass die Kapitaleinkommen pro Kopf bei sinkenden Selbständigenzahlen überproportional steigen müssen, denn auch gleichbleibende oder nicht überproportional (also nur im Maße der Produktivitätsentwicklung) steigende Kapitalerträge würden bei sinkender Kopffzahl überproportional steigende Unternehmens- und Vermögenseinkommen pro Kopf bedeuten.

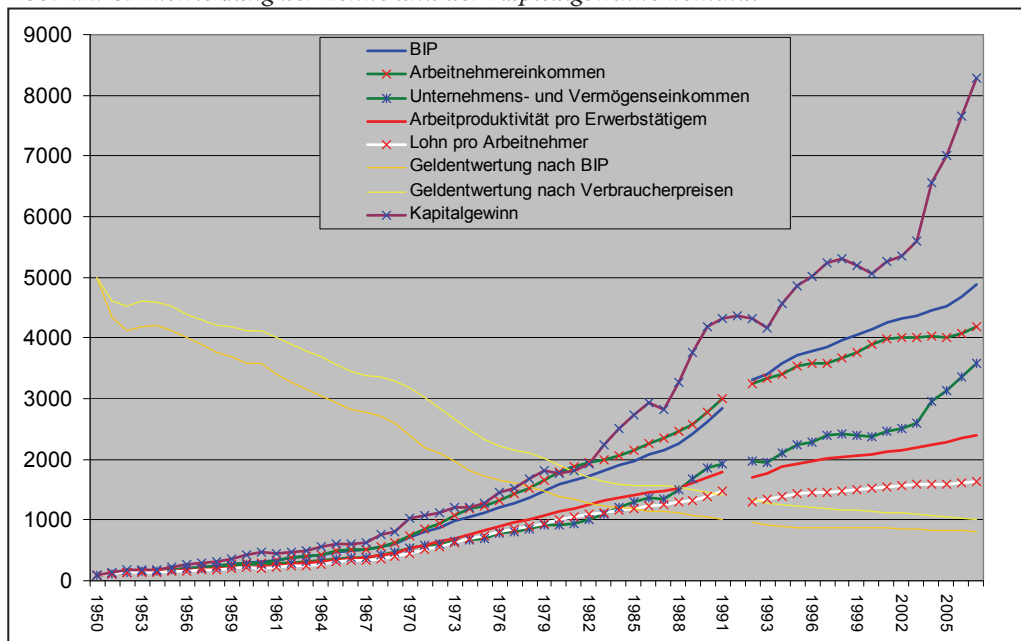
Kapitaleinkünfte sind der Entstehung nach keine Arbeitseinkommen und verteilungstechnisch gesehen dienen sie nicht der Konsumtion der privaten Haushalte, nicht der Reproduktion von Arbeitskraft, sondern der Bildung eines Investitionsfonds zur Entwicklung des Kapitalstocks, des Forschungs- und Entwicklungspotenzials und der Infrastruktur der Volkswirtschaft – direkt, wenn Kapitaleinkommen investiert werden, indirekt, wenn sie zur Tilgung und Verzinsung von Krediten eingesetzt oder gespart werden. Ihrer Funktion nach kann man für die Reproduktion der Arbeitskraft eingesetzte Einkommen nicht mit Einkommen zur Refinanzierung von Investitionsfonds gleichsetzen.

Will man die Unternehmens- und Vermögenseinkommen mit den Lohneinkommen realistisch vergleichen, dann müssten die darin enthaltenen Erwerbsarbeitseinkommen der Selbständigen von den ebenfalls darin enthaltenen Verwertungserträgen des Kapitals unterschieden werden. Das Entgelt für die Arbeitsleistung der Selbständigen würde dann als das Mittel der Reproduktion ihrer Arbeitskraft aufgefasst, also mit Lohn vergleichbar. Diese Größe ist aber empirisch nicht erfassbar, denn in der Mehrzahl der Fälle, z.B. bei Betriebskapital, sind Gewinn- und Arbeitsanteile keine unterschiedenen Einkommensarten. Der einzige Weg ist, das Erwerbsarbeitseinkommen der Selbständigen zu schätzen.

Kalkulatorisch könnte man unterstellen, dass die Selbständigen im Mittel für ihre Erwerbsarbeit das gleiche Lohnniveau geltend machen können wie Arbeitnehmer.¹ Internationale Vergleichsuntersuchungen zeigen, dass diese Annahme zu einer Überschätzung der Einkommen der Selbständigen in Ländern mit vielen kleinen Selbständigen wie in Japan führt (auch in der BRD vor 1965) und zu einer Unterschätzung des Niveaus in Ländern ohne traditionellen Sektor und mit einem großen modernisierten Dienstleistungssektor, wo der Anteil von Steuerberatern, Rechtsanwälten und Ärzten groß ist im Vergleich zu Friseuren, Imbissbuden und kleinen Bauern. Gelänge es, aus den Unternehmens- und Vermögenseinkommen den „Lohn“ der Selbständigen herauszurechnen, bliebe der andere Anteil, die Summe der Gewinne auf das eingesetzte Kapital, die zugleich den Investitionsfonds der Unternehmen bildet. So kommt die unten folgende Kurve der Kapitalgewinne (lila, blau markiert) zustande. Sie stellt die Entwicklung der Unternehmens- und Vermögenseinkommen nach Abzug eines kalkulatorischen Lohnes für die Selbständigen dar, der exakt dem Durchschnitt der Arbeitnehmerinkommen entspricht².

-
- 1 Wenn man das Erwerbsarbeitseinkommen der Selbständigen höher als das der Arbeitnehmer ansetzte, erscheint der Kapitalverwertungsanteil kleiner, setzt man es zu niedrig an, erschiene er zu groß.
 - 2 Es könnte sein, dass die Kurve den Ertrag der Kapitalverwertung unterschätzt, nämlich dann, wenn die Erwerbsarbeitsentgelte der Selbständigen im Mittel niedriger anzunehmen wären als die der Arbeitnehmer, oder überschätzt, nämlich dann, wenn die Arbeitseinkommensanteile der Selbständigen im Mittel höher angenommen werden müssten. Es ist aber eine ganz gute Begründung anzunehmen, dass die Erwerbsarbeitsanteile der Selbständigen gerade denen der Arbeitnehmer entsprechen, egal wie man die Substanz dieser Einkommen definiert. Ist das Erwerbsarbeitseinkommen durch die Reproduktionskosten der Arbeitskraft bestimmt, so ist nicht gut einzusehen, warum die Arbeitskraft eines Selbständigen im Mittel höhere oder niedrigere Reproduktionskosten haben soll als die eines Arbeitnehmers (denn die Reproduktionskosten und Investitionen seines Unternehmens, sofern welche

Abb. 2.2.-3: Entwicklung der Löhne und der Kapitalgewinne nominal*



Wie sich zeigt liegt die so ermittelte Entwicklung der Gewinne (lila, blau markiert) deutlich über der Kurve der BIP-Entwicklung, allerdings erst seit den 1980er-Jahren.¹ Nach diesem Diagramm liegt die nominale Lohnentwicklung (grün, rot markiert) bis in die 1990er-Jahre knapp über der Entwicklung des BIP, die Entwicklung der Kapitalgewinne (lila, blau markiert) bis Ende der 1970er-Jahre ebenso. Danach fällt die Lohnentwicklung unter die Kurve des BIP, die Gewinnentwicklung geht deutlich darüber hinaus.

Der Produktivitätsvergleich zeigt ein ähnliches Bild. Von 1950 bis in die 1970er-Jahre liegt die Lohnentwicklung pro Arbeitnehmer dicht unter der Produktivitätsentwicklung. In

entstehen, kommen aus dem anderen Teil des Selbständigeneinkommens, dem Anteil auf das Kapital). Nimmt man hingegen wie ich an, dass der Lohn nach 1940 (USA) bzw. 1950 (Westeuropa) dynamisch durch die Produktivitätsentwicklung bestimmt wird, ist ebenso wenig begründbar, warum die Selbständigeneinkommen, sofern sie nicht die Verzinsung des eingesetzten Kapitals, sondern das Entgelt für geleistete Arbeitsstunden betreffen, nicht ebenfalls an der Entwicklung der gesamtgesellschaftlichen durchschnittlichen Arbeitsproduktivität orientiert sein soll.

- 1 Es wäre sinnwidrig, die so berechneten Kapitalgewinne pro Kopf auf die Selbständigen umzurechnen, denn erstens haben nicht alle Selbständigen Kapitaleinkünfte, zum anderen haben auch Lohn- und Gehalt empfänger unter Umständen Kapitaleinkünfte und drittens – vor allem – sind die Kapitaleinkünfte ihrer Funktion nach keine zum Konsum bestimmten Einkommen, sondern der (privat besessene) Investitionsfonds der Gesellschaft. Man könnte versuchen, die Kapitalgewinne auf die Größe des Kapitalstocks zu beziehen, was ich aber nicht tue, weil es im Unterschied zu Lohnsumme keine Strom-, sondern eine Bestandsgröße ist, die man nicht ohne Weiteres mit Stromgrößen vergleichen kann. Zum anderen ist der Kapitalstock im Unterschied zum Aberglauben der Statistiker nicht messbar.

den 1980er-Jahren und insbesondere nach 1990 fällt die nominale Lohnentwicklung deutlich hinter die Produktivitätsentwicklung zurück.

Diese Analyse der nominalen Lohnentwicklung ist nun allerdings durch eine Betrachtung der *Reallohnentwicklung* zu ergänzen. Dabei wird sich zeigen, dass die Reallohnentwicklung lange Zeit deutlich *über der realen Produktivitätsentwicklung* lag, obwohl die nominale Lohnentwicklung knapp unter der nominalen Produktivitätsentwicklung lag. Dies erklärt sich schlicht daraus, dass die Inflationsrate des BIP immer deutlich über der der konsumrelevanten Verbrauchsgüter (gelb) lag, sich also die Kaufkraft bezogen auf Verbrauchsgüter langsamer entwertet als auf Kapitalgüter bezogen (goldgelbe Kurve liegt unter der gelben).

2.2.2. Reallohnentwicklung

Berechnet man BIP und Einkommen, indem man die Inflationsrate abzieht, erhält man sogenannte Realeinkommen, Reallöhne etc. Sie repräsentieren keine Anteile an der umlaufenden Geldmenge, sondern Ansprüche auf eine bestimmte vergleichbare Gütermenge, und sie sind daher das entscheidende Maß für den Vergleich von Einkommen verschiedener Zeiten und zwischen Ländern. Ein Reallohn, der nach 10 Jahren auf das Dreifache gestiegen ist, bedeutet tatsächlich das Dreifache der Gütermenge. Realeinkommen sind auch die praktischen Orientierungspunkte des Verhaltens der Akteure. Allerdings haben inflationsbereinigte Daten immer ein großes Problem: die Größen hängen vom Bereinigungsverfahren ab und der Fehler wird immer größer, je länger die zu vergleichenden Zeitspannen sind.

Da Geldentwertung nicht zustande kommt, weil die Substanz des Geldes schwindet, sondern Folge der Preisentwicklung der Waren, der Steigerung der Güterpreise ist, gibt es theoretisch so viele Inflationsraten wie es Güterpreise gibt. Je nachdem, mit welchem Warenkorb man die Inflationsrate misst, kommt etwas anderes heraus. Und noch schlimmer: der Warenkorb, der die Inflationsrate 1980 zweckmäßig misst, kann die des Jahres 2000 nur falsch messen, denn die Anzahl an PC, DVD und Internetanschlüssen, die im Jahre 2000 zum normalen Leben gehörten, waren im Warenkorb für 1980 gar nicht enthalten. Wir haben es also nicht nur mit verschiedenen Inflationsraten für verschiedene Güter bzw. verschiedene Güterkörbe zu tun, sondern auch noch mit sich zeitlich verändernden Maßstäben. Das Dilemma ist grundsätzlich unvermeidlich, misst man nominal, so sind die Werte falsch, weil sie ungleiche Kaufkraft verkörpern. Nimmt man die inflationsbereinigten Werte, so werden je nach benutztem Deflator manche Reallöhne zu hoch oder zu niedrig bewertet.

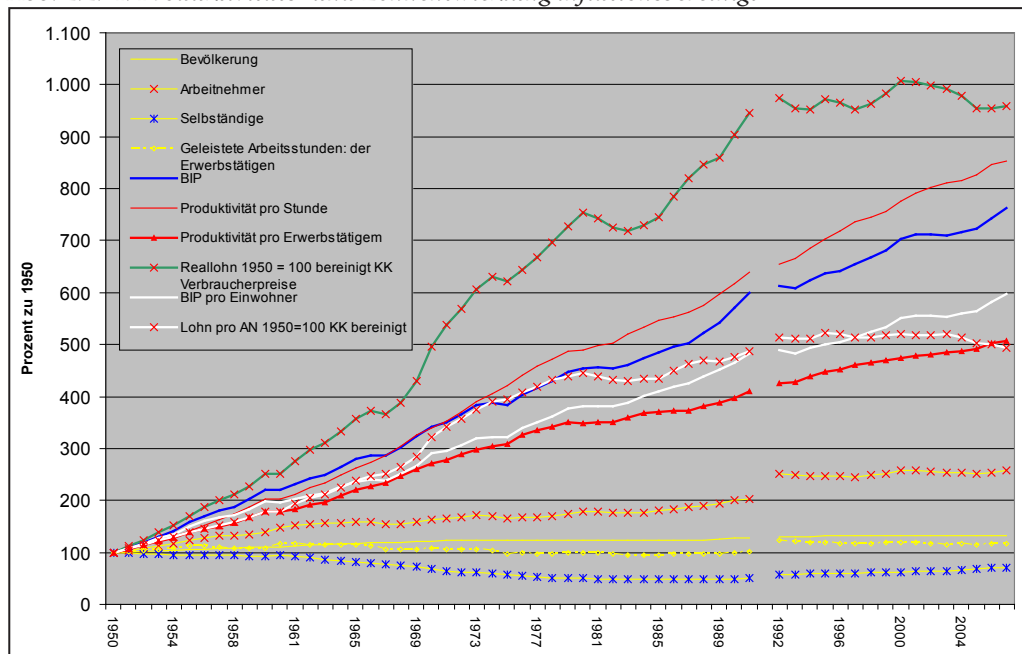
Wir benutzen im Folgenden für Löhne und auf Konsum zielende Einkommen den Verbraucherpreisdeflator, der auf einem durchschnittlichen Verbraucherwarenkorb beruht, der sich über die Zeit an die veränderte Zusammensetzung des Konsums anpasst. Für die Produktivität benutzen wir den BIP-Deflator.

Das folgende Bild 2.2.-4 zeigt, dass inflationsbereinigte Daten erwartungsgemäß deutlich unter den nominalen liegen: stieg das nominale BIP in den 57 Jahren auf fast 5000%, so sind es beim realen BIP nur noch knapp 800%, die Differenz ist der Inflation geschuldet.

Die dicke rote Linie ist die Produktivität pro Erwerbstätigem, also aus meiner Sicht der Drehpunkt des Lohnniveaus.¹ Betrachten wir das Verhältnis zum Reallohn (grün, rot markiert).

1 Die dünne Linie, Produktivität pro Stunde, wäre der Drehpunkt, wenn die Stunden pro Erwerbstätigem konstant blieben, was aber nicht der Fall ist, siehe gelbe Linie. Zugleich sehen wir, dass das BIP (blau)

Abb. 2.2.-4: Produktivitäts- und Lohnentwicklung inflationsbereinigt*



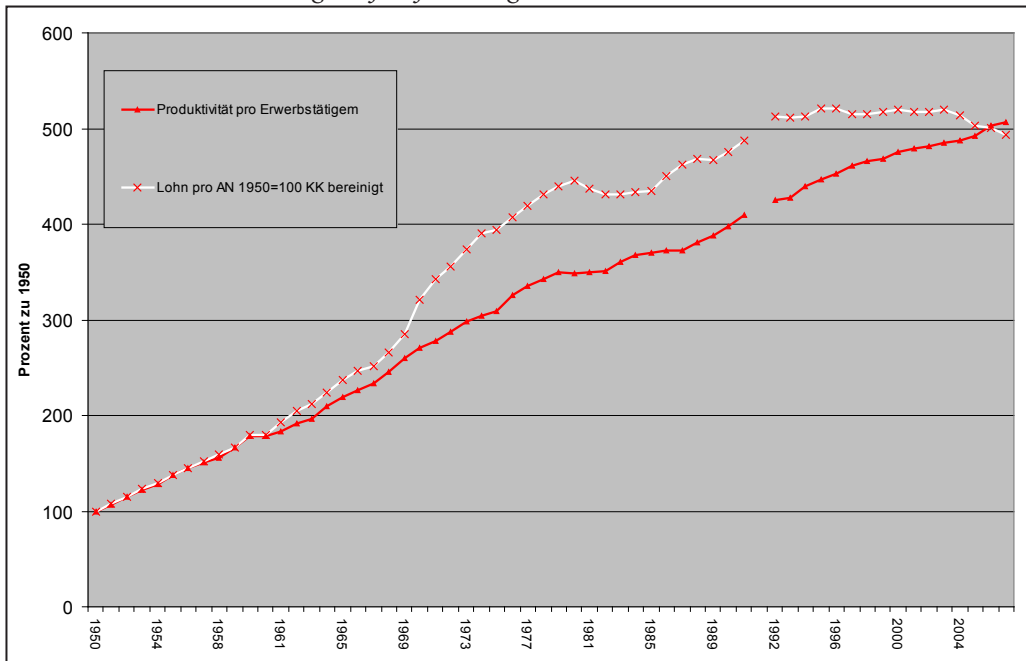
Die Entwicklung der gesamten Reallohnsumme der Arbeitnehmer liegt weit über der Produktivität, auch weit über der des realen BIP (blau). Wie kann das sein? Hier kommen zwei Effekte zusammen. Erstens steigt das Lohnniveau und zweitens die Anzahl der Arbeiter. Mehr Arbeiter verdienen steigende Löhne. Dass die Zahl der Arbeitnehmer wächst, ist an der Linie (gelb, rot markiert) unten zu sehen. Die Zahl der Arbeitnehmer wächst, die der Selbständigen sinkt, die Zahl der gesamten Arbeitsstunden sinkt langsam, bleibt fast gleich. Mehr Arbeitnehmer arbeiten pro Kopf weniger Stunden. Daher steigt die Produktivität pro Erwerbstätigem auch deutlich langsamer als die pro Stunde.

Um den Anstieg der Gesamtlohnsumme ohne den Faktor der steigenden Zahl an Arbeitnehmern zu betrachten, müssen wir den Anstieg der Löhne pro Arbeitnehmer (weiß, rot markiert) ansehen – dieser müsste sich mit Steigerung der Produktivität pro Erwerbstätigem (rot und rot markiert) decken, wenn die Hypothese einer Bindung der Lohnentwicklung an die Produktivität stimmt. Diese Kurve ist in 2.2.-5 herausgenommen:

Wie wir sehen liegt die Steigerung der Arbeitnehmerereinkommen pro Arbeitnehmer bis 1969 dicht an der Produktivität pro Erwerbstätigem, steigt dann bis 1981 deutlich darüber und steigt in den 1980er-Jahren langsamer als die Produktivität und nähert sich deshalb wieder der Produktivitätskurve. Die Lohnentwicklung pro Kopf stagniert in den 1990er-Jahren. 2005 schneidet die Linie der Lohnentwicklung die der Produktivität und liegt seither darunter.

etwas schneller wächst als die Produktivität pro Erwerbstätigem, weil die Zahl der Erwerbstätigen zunimmt, aber langsamer als die Produktivität pro Stunde, weil die Zahl der Arbeitsstunden sinkt.

Abb. 2.2.-5: Lohnentwicklung kaufkraftbereinigt*

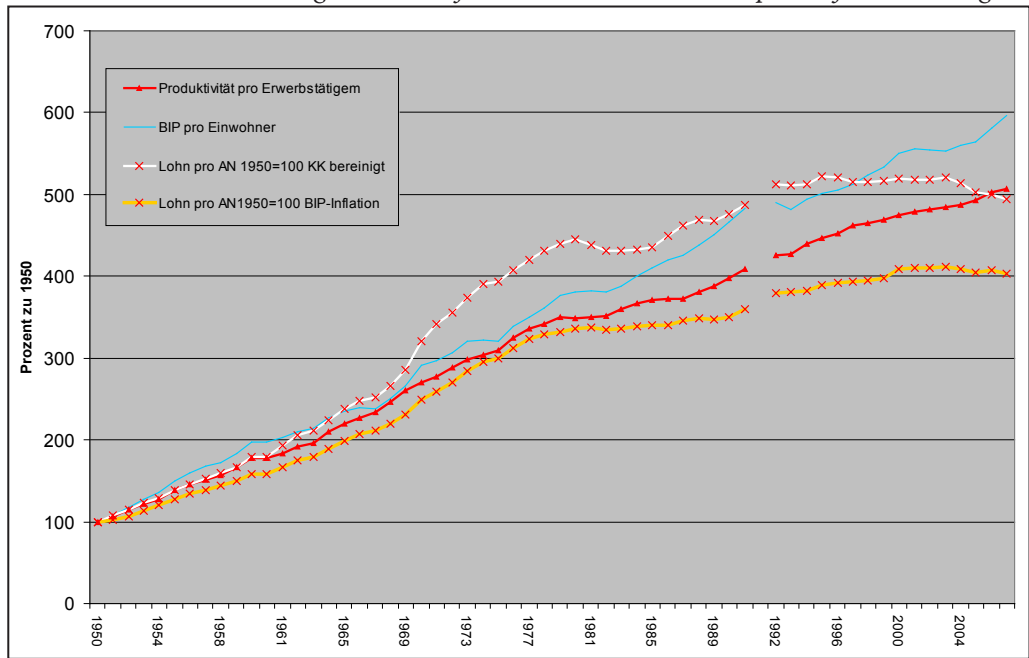


Bis Ende der 1960er-Jahre decken sich Produktivität und Lohn recht streng. In den 1970er-Jahren sind die Reallöhne weit über die Produktivität hinaus gestiegen und seit den 1980er-Jahren nähern sich beide Kurven wieder. Erst 2005 ist der „Vorsprung“ der Löhne gegenüber der Produktivität aufgebraucht.

Löhne über der Produktivität – das entspricht auch nicht der Hypothese – oder? Die zu klärende Frage wäre, woher dieser Vorsprung stammt. Wenn die Summe der Einkommen pro Kopf gerade im Maß der Produktivität pro Erwerbstätigem steigen kann, dann können nicht sowohl die Löhne als auch die Unternehmenseinkommen pro Kopf schneller steigen als die Produktivität. Da aber auch die Unternehmenseinkommen schneller steigen als die Produktivität, geht irgendetwas nicht mit rechten Dingen zu. Man ahnt es: die dumme Inflationsbereinigung muss der Grund sein, denn nur so ist zu erklären, dass die nominale Lohnentwicklung knapp unter der nominalen Produktivitätsentwicklung liegt, die reale Lohnentwicklung aber knapp über der realen Produktivität. Die Sache erklärt sich durch die Berechnung des Realeinkommens mit Hilfe des Kaufkraftdeflators, während das reale BIP und die reale Produktivität mit dem BIP-Deflator berechnet werden. Würde man den Reallohn pro Kopf mit dem BIP-Deflator berechnen (Abb. 2.2.-6, dicke goldgelbe Linie rot markiert), liefe sie bis Ende der 1970er-Jahre knapp unter der Produktivitätslinie (rot, rot markiert). Dann entspricht das Bild wieder dem der nominalen Daten.

Wir können also festhalten, dass der Reallohn nach Kaufkraftparitäten schneller gestiegen ist als die Produktivität, nach BIP-Deflator hingegen bis 1980 geringfügig langsamer, danach deutlich langsamer und seit den 1990er-Jahren bleibt die Lohnentwicklung auch bei dieser Berechnung deutlich hinter der Produktivität zurück.

Abb. 2.2.-6: Lohnentwicklung mit BIP-Deflator und mit Verbraucherpreisdeflator bereinigt*



Man könnte das praktische Verhältnis der beiden unterschiedlichen Produktivitätsberechnungen und -kurven so interpretieren: die Akteure der Lohnregulation (also vor allem Unternehmerverbände und Gewerkschaften) fanden bis in die 1980er-Jahre ein Gleichgewicht, wenn sie Löhne aushandelten und durchsetzten, die über der Summe von Produktivität und Kaufkraftinflation liegen, aber unter der Summe von Produktivität und BIP-Inflation. Die Löhne stiegen dann etwas weniger als die BIP-bezogene Produktivität aber etwas mehr als die auf die Kaufkraft bezogene Produktivität. Natürlich ist die Kaufkraft für die große Mehrzahl der Arbeitnehmerhaushalte der entscheidende Gesichtspunkt – und aus dieser Perspektive lief es bis in die 1980er-Jahre ganz gut. Die Masse der von den Arbeitern gekauften Produkte sind Konsum- und nicht Investitionsgüter.

Alle Analysen, die nominale, die Reallohnbetrachtung nach Kaufkraft oder nach BIP-Deflator berechnet, zeigen aber im Grunde dasselbe Ergebnis:

- bis in die 1970er-Jahre liegen Produktivität und Lohnentwicklung dicht beieinander;
- in den 1970er-Jahren geht die Lohnentwicklung über die Produktivität hinaus, je nach Berechnungsmethode mehr oder weniger;
- in den 1990er-Jahren bleibt die Lohnentwicklung hinter der Produktivität zurück, besonders seit Ende der 1990er-Jahre;
- die Entwicklung der Unternehmens- und Vermögenseinkommen bzw. der Kapitalgewinne verläuft genau umgekehrt, sie liegt ebenfalls dicht an der Produktivität bis in die 1970er-Jahre und schießt in den 1990er-Jahren nach oben, besonders seit Ende der 1990er-Jahre.

2.2.3. Löhne und Produktivität im internationalen Vergleich

Oben wurde für Deutschland untersucht, inwieweit in der Nachkriegsentwicklung die Steigerung der Arbeitsproduktivität zum Gravitationszentrum der Lohnentwicklung in Deutschland geworden ist und in welchem Maße sich dieser Zusammenhang nach 1990 wieder aufzulösen beginnt. Im Folgenden soll dies für andere Länder betrachtet werden.

Dabei betrachten wir zwei Zusammenhänge: a) die Kopplung von Arbeitsproduktivitätssteigerung und Lohnsteigerung durch produktivitätsorientierte Lohnentwicklung und b) die Kopplung von Lohnentwicklung und Konsumnachfrage. Die Daten zeigen diesen Zusammenhang für alle westlichen entwickelten Industrieländer mit sehr hoher Übereinstimmung: die Raten der Produktivitätssteigerung, der Lohnentwicklung und des Konsums (privater Verbrauch plus Staatskonsum) stimmen für die meisten Länder in hohem Maße überein. Die erste Tabelle 2.2.-1 für die Zeit von 1960 bis 1975 zeigt genau wie für Deutschland Lohnentwicklungen leicht über der Produktivität, die zweite Tabelle 2.2.-2 zeigt, dass die Lohnentwicklung seit Mitte der 1970er-Jahre meist knapp unter der Produktivitätsentwicklung lag. Für die Gesamtzeit ergab sich für Deutschland im Mittel eine Übereinstimmung. Die Tabelle 2.2.-3 zeigt für den Gesamtzeitraum für die meisten Länder per Saldo eine Lohnentwicklung knapp unter der Produktivitätsentwicklung. Aber diese Differenz ist gering im Verhältnis zur Größenordnung der Gesamtsteigerung. Sie bedeutet anschaulich, dass die Produktivität angenommen auf das Sechsfache, die Löhne aber nur auf das 5,5-Fache gestiegen sind. Vor allem aber dürfte die Differenz der Zeiträume ins Gewicht fallen. Da wir für den Vergleich keine Daten der 1950er-Jahre zur Verfügung hatten, wurde für Tabelle 2.2.-1 der Zeitraum auf von 1960 bis 1975 verkürzt. Dadurch fehlen im Durchschnitt 10 Jahre mit hohen und – wahrscheinlich wie in Deutschland – über der Produktivität liegenden Lohnsteigerungen. Würde man diese Jahre einbeziehen können, wäre der Durchschnitt des Gesamtzeitraums höher und wir könnten wahrscheinlich konstatieren, dass die Lohnentwicklung in einigen Ländern knapp unter und in einigen Ländern knapp über der Produktivität lag.

Die Tabellen 2.2.-1 bis 2.2.-3 zeigen insbesondere bei der Betrachtung der Länderdifferenzen eine Bestätigung der Hypothese: Die Lohnsteigerungsraten der Länder verhalten sich so wie die Produktivitätssteigerungsdifferenzen, bedeutsam ist dabei die Interpretation der Ausnahmen, die die Regel bekräftigen, insbesondere Mexiko.

Die Daten zeigen zunächst bei fast allen Ländern eine *hohe Übereinstimmung von Produktivitäts- und Lohnentwicklung* pro Erwerbstätigem. Im Zeitraum von 1961 bis 1975 stiegen die Löhne meist etwas mehr als die Produktivität, im Gesamtzeitraum 1961-2003 geringfügig weniger, was bedeutet, dass die Lohnsteigerungen nach 1975 in vielen Fällen zwar in der Nähe, aber doch unter den Werten der Produktivität lagen. Das erklären wir im Zusammenhang mit dem Umbruchsszenario. (Siehe Kapitel 1 und Exkurs zu Ressourcen)

Die einzigen deutlichen Abweichungen von einer produktivitätsorientierten fordistischen Lohnentwicklung in der Auswahl zeigen Korea und Mexiko. Für Korea besteht keine Korrelation für den ersten Zeitabschnitt 1961-1975, im zweiten Abschnitt 1975-2003 liegt die Lohnentwicklung aber nahe an der Produktivitätsentwicklung (4,1% zu 4,6%), woraus sich die Differenz von 4,3% zu 3,7% für den Gesamtzeitraum errechnet. Korea ist offensichtlich erst spät (in den 1970er-Jahren) auf einen fordistischen Pfad der Lohnregulation eingeschwenkt.

Ein grundsätzlich anderes Regime zeigt Mexiko, denn hier steigen die Löhne faktisch nicht, obwohl das Land eine durchschnittliche Produktivitätssteigerung von 2,18% (1961-2003) aufweist und bekannt ist, dass es über erhebliche Industriepotenziale verfügt. Dies kann wahrscheinlich mit einer Entdeckung von Burkart Lutz erklärt werden: Solange das Lohnniveau

Tabelle 2.2.-1: Wachstumsraten der Produktivität, des Lohnes, des Konsums und der Investitionen von 1961 bis 1975 bzw. unten 1961 bis 2003 für ausgewählte Länder. Durchschnittliche jährliche Steigerung. Quelle: Ameco, eigene Berechnungen.

1961-1975 Land (engl.)	Produktivität (reale)	Reallohn pro Arbeitnehmer	realer Konsum	reales BIP	reale Investi- tionen
European Union (15 countries)	3,93	4,33	4,31	4,22	4,45
Euro area (12 countries)	4,38	4,81	4,82	4,63	4,60
Germany	3,73	4,33	4,63	3,79	2,62
Austria	4,46	4,63	4,12	4,47	5,69
Portugal	5,64	7,81	6,40	5,82	5,94
United Kingdom	2,30	3,04	2,53	2,60	3,83
Netherlands	3,72	5,07	4,59	4,47	4,28
Belgium	4,01	4,95	4,38	4,47	4,87
Luxembourg	2,17	3,69	4,38	3,39	3,67
Spain	6,12	6,70	6,43	6,70	9,34
Finland	4,40	4,51	4,96	4,80	5,12
Norway	3,70	4,08	4,32	4,41	6,23
Sweden	3,19	3,28	3,78	3,96	3,81
Italy	4,96	5,31	4,97	4,88	4,13
Ireland	4,33	4,60	4,00	4,45	7,78
Denmark	2,87	3,60	4,23	3,83	5,07
Australia	2,10	3,07	4,81	4,60	4,54
France	4,26	4,72	4,56	4,88	6,32
Japan	7,08	7,35	7,14	8,28	11,66
United States	2,07	1,92	3,63	3,76	3,70
Korea	3,45	1,56	6,53	7,58	11,13

Erläuterungen zur Tabelle: Blau sind Abweichungen von der Produktivität nach unten, braun Abweichungen nach oben. Grün sind extensive Wachstumseffekte im Bruttoinlandsprodukt (BIP steigt deutlich schneller als die Produktivität). Rot markiert ein Wachstum des BIP unter der Produktivität, was durch zurückgehende Bevölkerung bzw. Erwerbstätigkeit zu erklären ist.

Tabelle 2.2.-2, wie Tabelle 1 für 1975-2003

1976-2003 Land	Produktivität	Lohn pro Ar- beitnehmer	Konsum	BIP	Investitionen
European Union (15 countries)	1,85	1,22	2,30	2,35	2,22
Euro area (12 coun- tries)	1,84	1,10	2,30	2,36	2,12
Germany	1,94	1,57	2,04	2,23	1,90
Austria	2,13	1,52	2,22	2,42	2,18
Italy	1,72	0,89	2,28	2,31	2,10
Portugal	2,81	1,73	2,84	3,20	3,71
United Kingdom	1,92	1,47	2,46	2,40	3,01
Netherlands	1,53	0,96	2,37	2,49	2,53
Belgium	1,83	1,70	2,06	2,18	1,88
Luxembourg	2,05	1,48	3,37	4,32	4,85
Spain	1,75	1,14	2,84	2,72	3,39
Finland	2,50	1,69	2,39	2,58	1,45
Norway	2,33	1,63	2,89	3,20	1,33
Sweden	1,71	1,44	1,48	1,90	1,60
Denmark	1,83	1,56	1,80	2,23	3,41
Ireland	3,43	1,95	3,66	5,26	5,33
Greece	1,57	1,25	2,90	2,35	2,41
France	1,84	1,33	2,32	2,28	1,93
Poland	5,54	4,67	4,30	3,47	5,80
Bulgaria	1,07	-1,13	0,17	0,52	10,12
Czech Republic	2,49	3,58	1,35	0,89	2,73
Estonia	7,38	6,60	5,57	5,39	11,01
Slovenia	3,86	2,51	2,70	2,27	6,16
Romania	2,16	0,96	1,49	0,07	3,43
Latvia	2,06	8,40	4,90	-0,47	18,08
Lithuania	0,97	7,37	4,91	-0,16	11,77
Hungary	3,82	1,44	4,18	2,87	5,65
Slovakia	4,07	4,50	4,11	4,37	4,57
Cyprus	1,56	2,01	5,50	4,14	2,71
Malta	2,61	3,07	3,10	3,71	-0,38
Japan	2,23	1,46	2,84	2,71	2,05
United States	1,42	1,34	3,12	3,17	4,23
Australia	1,56	0,92	3,18	3,28	4,51
Mexico	2,15	-0,01	3,14	3,20	3,64
Korea	4,60	4,10	6,08	7,08	9,76

Erläuterung: wie Tabelle 2.2.-1

Tabelle 2.2.-3: gesamte Zeit von 1960 bis 2003, wie Tabelle 1

1961-2003 Land	Produktivität	Lohn pro Ar- beitnehmer	Konsum	BIP	Investitionen
European Union (15 countries)	2,43	2,13	2,86	2,92	3,08
Euro area (12 countries)	2,55	2,17	3,00	3,04	3,03
Germany	2,45	2,30	2,67	2,67	2,27
Austria	2,79	2,34	2,75	3,08	3,30
Italy	2,58	2,20	2,98	2,98	2,68
Finland	3,09	2,64	3,24	3,39	2,88
United Kingdom	2,03	2,00	2,47	2,49	3,47
Belgium	2,44	2,52	2,73	2,91	3,14
Sweden	2,26	2,05	2,28	2,71	2,89
Portugal	3,46	3,39	3,77	3,79	3,97
France	2,52	2,35	2,97	3,04	3,47
Spain	2,95	2,63	4,06	4,01	5,37
Netherlands	2,21	2,23	2,95	3,09	3,17
Luxembourg	2,05	1,98	3,61	4,13	4,51
Denmark	2,10	2,14	2,62	2,72	4,20
Norway	2,62	1,97	3,42	3,54	3,56
Ireland	3,48	2,83	3,91	4,94	5,93
Bulgaria	2,09	0,69	2,10	2,43	13,10
Poland	4,63	3,36	4,34	4,08	8,06
Hungary	3,64	1,76	2,97	3,07	5,13
Czech Republic	3,20	3,65	1,96	2,34	3,51
Korea	4,28	3,69	5,78	6,76	9,05
Japan	3,67	3,26	3,98	4,35	5,05
United States	1,65	1,53	3,19	3,29	3,85
Australia	1,67	1,59	3,71	3,68	4,67
Mexico	2,18	0,08	4,31	4,26	5,64

Erläuterung: wie Tabelle 2.2.-1

von einem starken traditionellen Sektor mit latenter Übervölkerung bestimmt wird, kann es trotz Industrialisierung nicht zu einer fordistischen Lohndynamik kommen (Lutz 1984).

Bemerkenswert ist, dass Irland, das auch eine aufholende Industriemodernisierung durchlief, schon im Zeitabschnitt 1961-1975 recht hohe Produktivitäts- und Lohnsteigerungsraten aufwies. Ein genauerer Blick in die Datenquelle zeigt, dass Irlands Aufstieg 1967 begann, also zu einem Zeitpunkt, als die anderen Länder schon rückläufige Steigerungsraten aufwiesen. Die Lohnsteigerung in Irland ist eine der höchsten und liegt im Gesamtzeitraum trotzdem noch *unter* der Produktivitätssteigerung! Gleiches gilt für Korea.

Einige Länder zeigen für den Gesamtzeitraum deutliche Abweichungen des Lohnes von der Produktivität nach unten. Es sind neben Korea und Irland zunächst die Transformationsländer Bulgarien, Polen und Ungarn (nicht aber Tschechien), Daten erst ab 1991 verfügbar, die in einem von Wachstumsschwäche und Standortwettbewerb gezeichneten globalen Umfeld eine transformationsbedingte Industriemodernisierung durchliefen und neue Märkte mit Hilfe *unterdurchschnittlicher* Lohnstückkosten zu erobern versuchten. Im Falle Polens wissen wir aber inzwischen aus qualitativen Analysen, dass mit der Abwanderung und dem Rückgang der Arbeitslosenquoten auch das Ende eines solchen Lohnentwicklungspfades erkennbar wird. Für Polen werden in den nächsten Jahren deutliche Lohnsteigerungen erwartet.

Die Tabelle 2.2.-3 für den Gesamtzeitraum und ein Blick auf die Werte für 1975 bis 2003 im Datenanhang zeigen, dass ein *enger* Zusammenhang von Produktivität und Lohnentwicklung für die gesamte Zeit für die USA, Großbritannien, Schweden und Dänemark, Belgien, die Niederlande und Luxemburg gilt. Deutliche, wenn auch *kleinere Abweichungen nach unten* sind nach 1975 aber für andere voll entwickelte Industrieländer wie Deutschland, Österreich, Italien, Finnland, Frankreich Spanien und Japan zu erkennen. Diese Volkswirtschaften haben offensichtlich in der Umbruchperiode versucht, ihre Wettbewerbsposition durch hinter der Produktivität zurückbleibende Löhne resp. sinkende Lohnstückkosten zu verteidigen oder auszubauen. Nach unserer Deutung sind diese Abweichungen einiger Länder nach unten Reaktionen auf die Erosion der fordistischen Lohnregulation.

Eine weitere wichtige Konstellation ist das Verhältnis von Produktivitäts- und Konsumententwicklung. Hier gibt es Länder mit einer hohen Korrelation, Deutschland, Österreich, Finnland, Schweden u.a., und solche mit einer deutlichen Abweichung nach oben. Abweichungen nach unten gibt es nur in den Transformationsländern Ungarn, Slowenien und Tschechien, sie sind aber auf extreme Senkungen des Konsumniveaus in ein oder zwei Jahren, 1991 und 1992 zurückzuführen; ohne diese Einmaleffekte läge die Konsumtion im Bereich der Produktivität.

Die Abweichungen der Konsumententwicklung nach oben gehen immer einher mit einer Abweichung des BIP-Wachstums nach oben gegenüber der Produktivitätsentwicklung: Spanien, Niederlande, Luxemburg, Dänemark, Norwegen, Irland, Korea, die USA und Australien (auch Mexiko, aber das ist ein anderer Fall) gehören dazu, in etwas geringerem Maße Japan und Frankreich. Dieses gegenüber der Produktivität höhere BIP-Wachstum kann nur durch eine *extensive* Komponente erklärt werden, genauer gesagt, dadurch, dass die extensive Komponente *Arbeitsmenge* etwas schneller wächst als die intensive (Arbeitsproduktivität), also etwas mehr Arbeit gebunden als freigesetzt wird. Ein Blick in die Datenquelle bestätigt für diese Länder ein vergleichsweise hohes Wachstum der Erwerbstätigkeit und meist auch der Bevölkerung¹. Dagegen gibt es in der Datenquelle auch Fälle mit einem BIP-Wachstum unterhalb der Produktivitätsentwicklung, Estland, Litauen, Lettland, Rumänien und Slowe-

1 Die eigentlich nötigen Daten zu den Arbeitsstunden haben wir nicht und die in Vollzeitäquivalente

nien (zusätzlich Polen, Ungarn, Tschechien und Bulgarien für bestimmte Jahre, nicht aber für den Gesamtzeitraum), denen allesamt abnehmende Erwerbstätigenzahlen zugrunde liegen. Der hervorstechende Grund für Abweichungen des BIP von der Produktivität sind *Zu- und Abwanderung von Arbeitskräften* und in geringerem Maße *Änderungen der Erwerbsquote* (und der Arbeitszeit pro Kopf, für die aber keine Daten verfügbar sind), außer in Korea ist es dagegen kaum die Geburtenentwicklung.

Die Höhe der Investitionen hängt dagegen nicht eindeutig von der BIP-Entwicklung ab. Fast alle Länder haben Investitionssteigerungen über der Produktivitätsentwicklung und in den Fällen mit extensiver Komponente auch deutlich über dem BIP-Wachstum. Nur Deutschland, Italien, Finnland und Malta haben Steigerungsraten der Investitionen unter denen der Produktivität. Dies sind alles Fälle mit einer stagnierenden oder zurückgehenden Erwerbstätigen- bzw. Erwerbsstundenzahl. Die Investitionsentwicklung ist eher von der Größe extensiver Komponenten als von der Produktivitätsentwicklung abhängig, Produktivitätssteigerungen sind nach unserem Eindruck nicht signifikant auf Substitution von Lohn durch Sachinvestitionen zurückzuführen.

2.2.4. Die Transformation des Modus der Entwicklung des Kapitalverhältnisses von der „Subsumtion der Lohnarbeit unter das Kapital“ auf „Teilhabe der Lohnarbeit am wachsenden Reichtum“. Ein theoretischer Deutungsversuch

Die Frage, der wir zunächst nachgehen, ist die verbreitete These, der Lohn würde nach wie vor durch den Wert der Ware Arbeitskraft bestimmt - definiert durch Reproduktionskosten der Arbeitskraft (exakt: der Wert der Ware Arbeitskraft ist die Summe der Werte der zur Reproduktion der Arbeitskraft verbrauchten Konsumgüter) inklusive kultureller und historisch moralischer Faktoren. Die Gegenthese, die die vorangegangenen Daten belegen sollten, lautet: der Arbeitslohn wird Mitte des 20. Jahrhunderts nicht mehr durch einen sachlich definierten Warenkorb bestimmt, sondern dynamisch durch die Produktivitätsentwicklung. Ein mit der Produktivität steigender Lohn bedeutet, dass der Anteil, den die Lohnarbeiter am wachsenden sachlichen Reichtum erlangen, anders als im 19. Jahrhundert und in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts etwa gleich bleibt.

Man muss die dargestellten empirischen Befunde zunächst noch einmal rekapitulieren: die Produktivität ist in diesen 57 Jahren auf das 5-Fache gestiegen, die Löhne pro Kopf nach Kaufkraftparität berechnet auf das 5-Fache und nach BIP-Inflation auf das 4-Fache. Angenommen, 1950 hätte der Reallohn den Reproduktionskosten der Arbeitskraft etwa entsprochen, und außerdem angenommen, die Reproduktionskosten wären auch gestiegen, weil qualifizierte Arbeit mehr Reproduktionsaufwand benötigt – kann man die Verfünffachung der Löhne mit dem Wert der Ware Arbeitskraft, also den Reproduktionskosten der Arbeitskraft inklusive historischen und kulturellen Faktoren erklären? Und selbst wenn man dies behauptet, beweisen kann man es nicht, weil man den Begriff der Reproduktionskosten der Arbeitskraft dann „dynamisieren“ müsste. Das bedeutet, der Warenkorb, der dem Wert der Ware Arbeitskraft zugrunde liegt, müsste Jahr für Jahr aufgestockt werden und das Maß dieser Aufstockung wäre (zufällig?) gerade die mittelfristige Produktivitätssteigerung. Ein so dynamisierter Begriff des

umgerechneten Erwerbstätigenzahlen sind so unvollständig und nur für wenige Jahre verfügbar, dass sie für diesen Vergleich nicht verwendet werden konnten.

Werts der Ware Arbeitskraft entzieht sich aber der Messbarkeit, seine Verwendung liefe auf die tautologische Behauptung hinaus, dass das, was im Mittel als Lohn gezahlt wird, eben die Reproduktionskosten der Arbeitskraft sind und Basta.

Dann aber wird der Wert der Ware Arbeitskraft nicht durch etwas anderes (also gehaltvoll) bestimmt, auf etwas von ihm selbst Unterschiedenes zurückgeführt, sondern nichtssagend durch sich selbst. Das, was gezahlt wird, nenne ich „Wert der Ware Arbeitskraft“. Das ist aus unserer Sicht keine wissenschaftliche Bestimmung und stimmt mit Marx nun gar nicht überein, denn der wollte nicht den Lohn tautologisch aus sich selbst erklären, sondern erklären, worauf *anderes* das Lohnniveau im Kapitalismus zurückzuführen ist, nämlich auf die Summe der Werte der zur Reproduktion der Arbeitskraft erforderlichen Konsumgüter inklusive historischer und kultureller Komponenten.

Zudem: ist es nicht sonderbar, dass die Steigerung der so gedachten „Reproduktionskosten der Arbeitskraft“ immer ziemlich genau der Steigerung der Produktivität entspricht? Und dies nicht nur einmal und zufällig, sondern Zyklus für Zyklus und bei jedem mehrjährigen Durchschnitt (von 1950 bis Mitte der 1970er-Jahre jedenfalls) mit nur geringen Abweichungen nach oben und nach unten und zudem nicht nur in einem, sondern in allen entwickelten Industrieländern? Wenn die nationalen Produktivitätspfade differieren – und sie differieren erheblich – dann differieren auch die Lohnentwicklungspfade, und zwar gerade so wie die Produktivität.

Was soll da eine künstliche und empirisch nicht belegbare Bindung des Lohns an einen dynamisierten und dann nicht mehr messbaren „Wert der Ware Arbeitskraft“, wenn es doch offensichtlich ist, dass die Bindung der Lohnentwicklung an die Produktivität empirisch nachweisbar ist ohne theoretische Verrenkungen und Kunstprodukte wie den Wertsteigerungseffekt der qualifizierten Arbeit (den es natürlich gibt, aber der nicht das Lohnniveau bestimmt, sondern die Differenzen der verschiedenen Löhne) oder nicht benannte und nicht bestimmte „historisch-kulturelle“ Elemente.

Da fände ich es schon sauberer, wenn jemand sagt, dass diese vom „Lohngesetz“ abweichende Lohnentwicklung der Nachkriegszeit nur durch die Bedrohung durch den Sowjetkommunismus erklärt werden kann und seit den 1990er-Jahren prompt rückgängig gemacht wurde, als dieser zusammenbrach. Ich glaube zwar nicht, dass das eine gute und richtige Erklärung ist, aber sie lässt sich wenigstens mit den Tatsachen vereinbaren, was man von einer Regulierung des Lohnes durch Reproduktionskosten der Arbeitskraft nun wirklich nicht behaupten kann. Konstruktionen, die Marx und den Wert der Ware Arbeitskraft solange zurechtbiegen und verdrehen, bis die Wirklichkeit mit der Theorie übereinstimmt, sind keine Wissenschaft.

Die dargestellten realen Lohnsteigerungen sind aus meiner Sicht empirisch nicht als Steigerung der Reproduktionskosten der Arbeit zu verstehen, es sei denn, man bildet einen völlig willkürlichen und phantastischen Begriff der Reproduktionskosten der Arbeitskraft, bei dem Marx sich im Grabe umdrehen würde, wenn seine Theorie so verbogen wird, nur um die Wirklichkeit ins marxistische Schema zu pressen. Diese Lohnsteigerungen werden aber sofort verständlich, wenn man ein Modell der Lohnentwicklung formuliert, das die Nachkriegs-Regulation des Verhältnisses von Kapital und Arbeit erklärt durch eine Bindung des Verhaltens der Lohnarbeiter wie der Unternehmen an eine *produktivitätsorientierte Vorstellung des Ausgleichs* von Lohnarbeit und Kapital, des Klassenkompromisses oder der Kooperation, in jedem Falle der Koevolution.

In jedem Fall ist dies etwas fundamental anderes als Subsumtion der Lohnarbeit unter das Kapital. Ich nenne es Transformation in ein Verhältnis der Teilhabe am wachsenden Reichtum, wobei Reichtum wert- und gebrauchswertmäßig zu verstehen ist, also Partizipation am quanti-

tativen Zuwachs in Form steigenden Lohnniveaus und Partizipation an den neu entstehenden Welten der Fähigkeiten und Genüsse, an qualitativ neuen Gebrauchs- und Arbeitsmitteln und -weisen, an Mobilität und Luxus, an Information und Unterhaltung, an Bildung und freier Zeit. Diese Umstellung von Subsumtion auf Teilhabe ist unvollständig und nicht abgeschlossen, darauf ist zurückzukommen.

Teilhabe verstehe ich als einen *Entwicklungsmodus* des Verhältnisses von Kapital und Lohnarbeit im Unterschied zu dem vorangegangenen Entwicklungsmodus, den Marx „Subsumtion der Arbeit unter das Kapital“ nannte. Teilhabe bedeutet elementar, dass sich die Lohnarbeit einen Anteil am wachsenden Reichtum der Gesellschaft aneignet.

Ursprünglich ist Kapitalismus im Verhältnis von Kapital und Lohnarbeit eine Produktionsweise, die den Arbeiter als Mittel der Kapitalverwertung funktionalisiert und auf diese Funktion reduziert, das heißt insbesondere, seine *Entwicklung* auf diese Funktion reduziert. Arbeiter entwickeln sich unter den Bedingungen der „Subsumtion“ der Lohnarbeit unter das Kapital nur soweit und auf eine solche Weise, wie es ihrer Funktion für das Kapital entspricht; dass Arbeiter in ihrer Entwicklung sich selbst Zweck sind, ist weitgehend ausgeschlossen.

Dieses Verhältnis ist damit keine Koevolution, d.h. kein Verhältnis des „Im anderen bei sich selbst sein“ und des „Bei sich selbst sein im anderen“ (wie Hölderlin und Hegel „Liebe“ und „Freiheit“ bestimmten). Denn das würde bedeuten, dass die Entwicklung der einen Seite gerade die Entwicklung der anderen voraussetzt und „selbstlos im eigenen Interesse“ und „im eigenen Interesse selbstlos“ betreibt. Anders gesprochen: Ein Verhältnis, bei dem die Reproduktion der allgemeinen Mittel der Produktion und der Forschung und Entwicklung gerade die freie und eigensinnige Entwicklung der arbeitenden Individuen über ihre Bestimmung, Lohnarbeiter zu sein, hinaus bedeuten würde, oder auch ein Verhältnis, wo die arbeitenden Individuen gesellschaftliche Produktions- und Entwicklungsbedingungen über ihre Funktion, Mittel zur Reproduktion des eigenen Lebens zu sein, hinaus entwickeln, könnte kein Kapitalverhältnis mehr sein. Ein Verhältnis, bei dem die Kapitalverwertung die Entwicklung des Arbeiters einschließt, ist kein Kapitalverhältnis im Sinne von Marx. Koevolution in Freiheit findet im Kapitalismus nicht statt, wenn sie stattfindet – sage ich als Demagoge – kann dies nicht mehr Kapitalismus im eigentlichen Sinne sein. Aber findet sie statt? Und in wieweit, in welchem Maße? Sind die Übel der Welt, die ich nun gerade nicht bestreite, durch das Kapitalverhältnis verursacht – oder haben sie vielleicht heute eine andere Wurzel? Und sind die Exzesse der Finanzmarktkapitalisten systemisch mögliche, aber kulturell verursachte und vermeidbare Entwicklungen, oder sind sie notwendige Folgen des Systems, die man durch keine Regulierung vermeiden kann? Wird die weitere Entwicklung als Transformation des Verhältnisses von Kapital und Lohnarbeit denkbar sein oder ist die „Aufhebung“ des Kapitals dafür die Voraussetzung?

Das Verhältnis von Kapital und Lohnarbeit unter den Bedingungen der Subsumtion bedeutet gerade, dass die Entwicklung der einen Seite zu Lasten und auf Kosten der anderen verläuft. Dies ist nach Marx formell und in dreierlei Hinsicht reell der Fall. Formell ist die Lohnarbeit das Mittel der Kapitalverwertung und nicht ihr Zweck. Reell in drei Hinsichten: Erstens: Reell wird der Arbeitsprozess technologisch so gestaltet, dass die Produktivität und die Evolution der Produktivkräfte von dem vom Kapital organisierten Prozess der fabrikmäßigen Produktion und der davon getrennten Forschung und Entwicklung abhängt. Die Beherrschung des Innovationsprozesses ist der zentrale Hebel der Subsumtion der Arbeit im Produktionsprozess. Zweitens wird das Verhältnis von technischem Fortschritt und Erweiterung des Kapitals so reguliert, dass die industrielle Reservearmee gerade so groß ist, dass sie den Lohn in der Nähe der Reproduktionskosten der Arbeitskraft hält und sicherstellt, dass die Einkommenseffekte

der Produktivitätssteigerung (eigentlich ausschließlich, aber sagen wir zumindest dominant) dem Kapital zufallen. Nur dann sinkt der Wert der Ware Arbeitskraft und die Mehrwertrate steigt mit steigender Produktivität, was bedeutet, dass die Reallöhne hinter der Entwicklung der Produktivität zurückbleiben müssen, wenn Subsumtion durch den Lohn funktionieren soll. Drittens entsteht eine Lebenswelt, eine Welt des Alltags und der Alltagsmittel, der Konsumgüter, Häuser, Gebrauchsgegenstände (Uhren!), die gerade so gestaltet ist, dass die Reproduktion der Arbeitskraft vonstatten gehen kann, nicht weniger, aber auch nicht mehr.

Das Leben eines Arbeiters ist dann nicht „Überleben“, ist auch nicht Subsistenz, das wäre zu viel und zu wenig, vor allem aber sozioökonomisch zu unbestimmt. Bei Marx ist es das Leben des Landstreichers, das als *Überleben* beschrieben werden muss, und das des Bauern, das *Subsistenz* darstellt. Das Leben des Arbeiters ist Arbeit und darüber hinaus ein Leben für die Reproduktion der Arbeitskraft, nicht mehr, nicht weniger. Überleben reicht nicht. Und es ist andererseits auch egal, ob der Arbeiter als Mensch überlebt, solange seine Arbeitskraft es tut. Wichtig: die Bestimmung ist eben gerade nicht selbstreflexiv, der Arbeiter ist nichts für sich, er ist für anderes und durch anderes bestimmt. Wenn er etwas für sich wird, ist er kein Lohnarbeiter mehr (und geht auf die Straße, macht eine Revolution, meinte Marx).

Die Lohnregulation hat in der Vermittlung zwischen Arbeits- und Lebenswelt und der Koordinierung ihrer Evolutionstendenzen zwei entscheidende Konsequenzen. Erstens ist der Arbeiter gezwungen, die gesamte mögliche Zeit zu arbeiten, weil nur dann die Lohnsumme zur Reproduktion der Arbeitskraft ausreicht. Dazu darf der Lohn nicht über den Reproduktionskosten liegen, denn dann könnte er öfter mal blau machen. Zweitens ist er gezwungen, seinen Lohn im Wesentlichen für Konsumgüter auszugeben, mit denen Arbeitskraft reproduziert wird, weil er nur dann als Lohnarbeiter überleben kann. Es gilt aber auch die Umkehrung: Wenn der Arbeiter im Mittel und längere Zeit mehr verdient als die Reproduktionskosten der Arbeitskraft, dann verschwendet er Lohn für unnötige Dinge, studiert möglicherweise und hört auf, Lohnarbeiter zu bleiben.

Die Lohnregulation schafft nun eine räumlich-gegenständliche Organisation der Arbeits- und Lebenswelt, die auf Arbeitseffizienz, Zeitökonomie und Erhaltung der Arbeitskraft hin optimiert wird.

Subsumtion der Lohnarbeit unter das Kapital bedeutet also einen Entwicklungsmodus von Arbeit, Lebensweise und Lohn als Vermittlung, bei dem der *wachsende Reichtum* eine *wachsende Unterordnung der Lohnarbeit unter das Kapital* bedeutet, also wachsender Reichtum bei stagnierenden Entwicklungsmöglichkeiten der Lohnarbeiter (bei Marx streng genommen sogar sinkenden: „absolute Verelendung relativ zum Kapital“). Das Sinken des Werts der Ware Arbeitskraft und das Steigen der Mehrwertrate sind m. E. essentielle und unverzichtbare Bestimmungen für die Gestalt der realen Subsumtion der Lohnarbeit unter das Kapital.

Die These ist nun, dass in der Mitte des 20. Jahrhunderts eine Transformation des Produktionsverhältnisses von Kapital und Lohnarbeit aus der Subsumtion der Lohnarbeit unter das Kapital in ein Verhältnis der Teilhabe der Lohnarbeit am wachsenden Reichtum erfolgte.

Diese Transformation begann in den USA (New Deal und Kriegseintritt) und setzte sich nach dem 2. Weltkrieg in Europa fort. Wenn man die Transformation auf die Lohnentwicklung beschränken wollte, würden sachlich zwei Schritte erforderlich sein: a) der Übergang zu einer produktivitätsorientierten Lohnentwicklung, der in Deutschland schon Mitte der 1950er-Jahre abgeschlossen ist, und b) eine Dynamisierung der wichtigen und großen Sozialtransfersysteme, insbesondere der Rentenversicherung und der Arbeitslosenversicherung. (Dynamisierung bedeutet, dass die Steigerung der Transfereinkommen an die der Lohnarbeitseinkommen angekoppelt wird). In Deutschland ist dies Ende der 1950er-Jahre erfolgt.

Geht man weiter und bezieht auch die Veränderung der Arbeitswelt und der Konsumtionsweise der Bevölkerungsmehrheit in den Übergang ein, so müssten die „Humanisierung der Arbeitswelt“ und die neuen Arbeitskonzepte ebenso in die Analyse einbezogen werden, wie die kulturellen Veränderungen, die sich vor allem nach 1968 mit den neuen sozialen Bewegungen anbahnten. Legt man einen so weiten Begriff des Übergangs von der Subsumtion zur Teilhabe zu Grunde, dann stellt sich heraus, dass die Transformation zwar begonnen, aber nicht abgeschlossen ist. Nicht abgeschlossen bedeutet dann allerdings nicht, dass sie noch im Gange ist und noch Zeit braucht, die Tendenz weiter beobachtbar und der Abschluss erkennbar wäre. Nicht abgeschlossen bedeutet viel mehr, dass der Prozess des Übergangs aus der Subsumtion in die Teilhabe zwar bei der Lohnregulation und bei der Reorganisation der wichtigsten Transfereinkommen erfolgt ist, aber der begonnene Prozess der Umwandlung der Arbeits- und Lebenswelt stecken geblieben ist.

Wenn eine Transformation der Subsumtion in ein Teilhabeverhältnis festzustellen wäre, dann hätten wir es nicht mehr mit Lohnarbeit im Marxschen Sinne und natürlich auch nicht mehr mit dem Produktionsverhältnis „Kapital“ in dem von Marx dargestellten Sinne, vor allem nicht unter dem Gesichtspunkt der Bestimmungen des 1. Bandes des „Kapitals“ zu tun. Allerdings wäre dies in zwei Hinsichten einzuschränken. Erstens ist die Transformation unvollständig, d.h. es gibt Teilhabebereiche und nach wie vor bestehende Subsumtionsbereiche.

Zweitens ist diese Transformation seit den 1980er-Jahren teilweise rückläufig, vor allem aber durch andere, neue soziale Entgegensetzungen überlagert worden, die nicht dem Muster von Lohnarbeit und Kapital, sondern dem von Überflüssigen und sekundärer Integration folgen.

Die zentralen Bereiche der Umstellung von Subsumtion auf Teilhabe müssen natürlich die gleichen sein, die Marx als Subsumtionstendenzen behandelt hat:

1. Transformation des Arbeitsprozesses so, dass die Entwicklung des Arbeiters, seiner Qualifikation und Kreativität und seiner Fähigkeit zur Selbstbestimmung Moment der Kapitalverwertung wird (unabhängig davon, was dabei antreibt).
2. Entwicklung einer Lebenswelt, die Raum und Zeit für die freie und universelle Entwicklung der arbeitenden Individuen über die Funktion der Arbeitskraftreproduktion hinaus schafft, Entwicklung der entsprechenden Mittelwelt, Infrastruktur usw.

Arbeits- und Lebenswelt sind also nicht mehr nur durch Verwertungs- und Reproduktionsfunktionen bestimmt (die natürlich bleiben, denn ohne Reproduktion des Kapitals wie der Arbeitskraft gibt es keine Wirtschaft, der Akzent liegt auf *nur*, also die Verwertung und die Reproduktion dominiert nicht mehr den Lebensprozess), sondern Leben wird auch Selbstzweck. Die Evolution der Produktionsmittel ist nicht nur von der Verwertung, sondern auch von Selbstzwecken des Lebens der Individuen getrieben.

3. Eine entscheidende Vermittlung hat auch hier der Lohn in seiner qualitativen Funktion, die Evolution der Produktions- mit der Lebenswelt zu koordinieren, und in seiner Größe, dass Maß der Möglichkeiten der Lebensweise über die Reproduktion der Arbeitskraft hinaus zu bestimmen. Teilhabe bedeutet bezogen auf den Lohn einen Anteil am wachsenden Reichtum, einen Anteil an den zunehmenden Entwicklungsmöglichkeiten, die mit der Veränderung der Arbeitswelt eintreten, an den zunehmenden Entwicklungsmöglichkeiten qualitativ neuer Konsumgüter und Sachenwelten, aber auch Bildung und Kultur, und eben quantitativ einen *gleichen* Anteil am Zuwachs. Dieser gleiche Anteil bedeutet nicht, dass alle einzelnen den gleichen Anteil bekommen, sondern dass alle gleichermaßen am Zuwachs partizipieren. Es handelt sich um eine dynamische Lohnbestimmung.

Mit dem Teilhabeverhältnis entsteht ein neues Maß des Lohnes, das an die Stelle der Bestim-

mung durch die Reproduktionskosten der Arbeitskraft tritt, und es ist dynamisch, weil es keinen Güterkorb definiert, sondern die Veränderung dieses Korbs, einen „Anteil am Zuwachs“ zum Inhalt hat. Dieses neue Maß des Lohnniveaus ist die Produktivität: das allgemeine Lohnniveau steigt im Maße der Produktivität.

Dies ist ein regulatives Maß, genau wie der Wert der Ware Arbeitskraft es war, also kein moralisches oder rechtliches und auch kein gewusstes und durch Wissen einreguliertes, obwohl Erwartungen bei der Regulation eine Rolle spielen. Rekapitulieren wir den Regulationszusammenhang, um zu verstehen, wie es kommt, dass ein „Naturgesetz“ die Preisbewegung auf dem Arbeitsmarkt „regiert“.

Wie auch bei der Regulation des Lohnes durch die Reproduktionskosten der Arbeitskraft geht es um einen Grenzwert, bei dem Verhalten aus der einen in die umgekehrte Richtung kippt. Bei welchem Lohn verändert sich das Verhältnis von Zu- und Abstrom auf dem Arbeitsmarkt, kippt also das Verhältnis von Angebot und Nachfrage um? Dieser Kipppunkt ist das Gesetz und er war – so die These – zu Marx' Zeiten durch die Reproduktionskosten der Arbeitskraft bestimmt und er ist seit der Mitte des 20. Jahrhunderts durch die mittlere Produktivitätsentwicklung bestimmt. Als „Naturgesetz“ formuliert: das Lohnniveau ist das Lohnniveau des Vorjahres plus gesamtwirtschaftliche reale Produktivitätssteigerung (Verbraucherpreisinflation einbegriffen). Die nominale Lohnsteigerung wäre dann durch Produktivitätswachstum plus Zielinflation bestimmt.¹

Wie funktionierte die Lohnregulation nach Marx? Durch das Verhalten der Marktakteure je nach Abweichung des aktuellen Lohns von den Reproduktionskosten der Arbeitskraft. Ist der aktuelle Lohn unter den Reproduktionskosten, strömen nur wenig Anbieter von Arbeit auf den Arbeitsmarkt, denn als Landstreicher lebt man besser. Aber es fragen viele Arbeitgeber Arbeit nach, weil sie billig ist. Das Angebot an Arbeit sinkt, die Nachfrage steigt, es gibt im Normalfall einen Nachfrageüberhang. Bei so einem Ungleichgewicht zu Gunsten der Nachfrage nach Arbeit würden die Löhne steigen. Mit dem Steigen der Löhne nimmt nun der Zustrom an Arbeit zu (mehr Leute bieten ihre Arbeit an, weil es sich wieder lohnt) und die Nachfrage sinkt, weil Arbeit teurer wird. Wenn der Lohn nun immer weiter steigt, kommt der Punkt, bei dem die mit steigendem Lohn sinkende Nachfrage nach Arbeit unter das steigende Angebot fällt. Das Ungleichgewicht kehrt sich um und wird größer, die Löhne steigen nicht mehr und beginnen

1 Warum durch die Zielinflation und nicht die faktische Inflation? Das kann hier nur angedeutet werden: Es geht um die Regulation der Geldemission, für die eine stabile und niedrige Inflationsrate erforderlich ist, die aber deutlich größer Null sein muss, damit Regulationsspielraum nach oben und unten besteht. Als Optimum gelten 2%. Die Lohnentwicklung orientiert sich an der Zielinflationsrate, weil eine Rückkopplung von Inflation und Lohnentwicklung angenommen wird. Liegt die faktische Inflationsrate über der Zielinflationsrate so wird die Lohnentwicklung leicht gebremst und damit auch die Inflation. Liegt die faktische Inflation hingegen unter der Zielinflationsrate, wie in Deutschland bis 2006 mehrere Jahre, dann würde die Lohnsteigerung leicht über der Produktivität liegen und die Inflation beschleunigen. Diese Sicht des Zusammenhangs von Lohn und Inflation geht davon aus, dass nicht die absolute Höhe der Lohnsteigerungen, sondern die Differenz zwischen Produktivitäts- und Lohnsteigerung ein wesentlicher Faktor der Beschleunigung oder Bremsung von Inflation ist. Würde man Löhne aushandeln, die die tatsächliche Inflation plus Produktivität anpeilen, dann würde die Lohnentwicklung den Trend jeweils verstärken, hohe Inflation durch hoch über der Produktivität liegende Löhne beschleunigen und niedrige Inflation noch weiter abbremsen. Orientiert man sich hingegen an der Zielinflationsrate, dann wirkt die Lohnentwicklung antizyklisch.

zu sinken. Dieser Punkt, an dem sich unter sonst gleichen Bedingungen das Ungleichgewicht umkehrt und das Steigen in ein Sinken der Löhne übergeht, ist das regulative Lohnniveau.

Die Frage ist nun, bei welchem Lohnniveau kippt der Prozess um? Die Marxsche These für den Kapitalismus des späten 19. Jahrhunderts lautet, der Wert der Ware Arbeitskraft sei das Gravitationszentrum der Lohnbewegungen. Wenn der aktuelle Lohn unter die Reproduktionskosten der Arbeit fällt, geht das Angebot an Arbeit zurück, die Nachfrage steigt und die Löhne beginnen zu steigen. Wenn der Lohn über die Reproduktionskosten der Arbeit steigt, nimmt die Nachfrage nach Arbeit ab und das Angebot wächst und die Tendenz der Lohnbewegung kehrt sich jeweils an diesen Punkten um. Die Reproduktionskosten der Arbeitskraft sind deshalb das „Gesetz“ der Lohnbewegungen, weil und solange Arbeiter massenhaft, in der Mehrheit und im Durchschnitt (nicht in jedem Einzelfall) ihre Arbeit anbieten, wenn der Lohn über diesen Reproduktionskosten liegt, und sie beginnen, sich vom Markt zurückzuziehen, wenn der Lohn unter die Reproduktionskosten fällt.

Wenn nun die These lautet, im fordistischen Kapitalismus¹ soll der Lohn der Produktivitätsentwicklung folgen, bedeutet dies regulationstheoretisch: Erstens bieten Arbeiter ihre Arbeit nicht mehr zu bloßen Reproduktionskosten an. Sie orientieren sich vielmehr an anderen Maßen, insbesondere an dem bereits *gegebenen* Lohnniveau. Lohnsenkungen (Reallohnsenkungen) waren im fordistischen Kapitalismus faktisch kaum durchzusetzen, weil die Arbeiter massenhaft und im Durchschnitt nicht bereit waren, unter den gegebenen und üblichen Löhnen zu arbeiten. Fallende Durchschnittslöhne sind mittelfristig eigentlich auch heute nicht durchsetzbar. Dies gilt nicht mehr an den Rändern, also in Krisenbranchen, Krisenregionen und bei unregelmäßigem Wettbewerb mit Billiglohnkonkurrenz, weshalb gewisse Reallohnsenkungen, vor allem aber eine starke Lohnspreizung seit den 1980er-Jahren, in Deutschland später aber eben länger, möglich wurden. Die Tatsache, dass man dies als abnorm betrachtet und man besondere Legitimation dafür benötigte, „Bündnisse für Arbeit“ zeigt, welche Kraft das Prinzip hat: Löhne dürfen nicht sinken.

Das zweite Maß ist die Erwartung *regelmäßig steigender* Löhne, im Maße der *Produktivität* steigender Löhne, wobei hier eine verständliche Bewusstseinspaltung wirkt. Eigentlich gilt die Regel für das volkswirtschaftliche Lohnniveau, während die Löhne verschiedener Qualifikationen und Schweregrade, verschiedener Regionen und Branchen je nach dem Effekt auf die Regulation des jeweiligen Arbeitsmarktsegments nach oben oder unten vom allgemeinen Lohnniveau abweichen. So wird der Drehpunkt des mittleren Lohnniveaus für schwere und gefährliche Bergarbeiterarbeit über dem einer Bürokratie liegen. Von Sonderfällen wie Knappheitslöhnen (z.B. für besonders gewiefte Bankmanager) mal abgesehen.

Die Bewusstseinspaltung besteht darin, dass Branchen mit überdurchschnittlicher Produktivitätsentwicklung stets meinen, die Produktivitätsentwicklung der *Branche* müsse der Lohnentwicklung der *Branche* zugrunde gelegt werden, während Branchen mit unterdurchschnittlicher Produktivitätsentwicklung stets die volkswirtschaftlich durchschnittliche Produktivitätsentwicklung als Maß für ihre Lohnsteigerung sehen wollen.

Tatsache aber ist, dass nur die durchschnittliche volkswirtschaftliche Produktivität den Lohn regulieren kann, während die Differenzen der Branchen, Schweregrade und Qualifikationen

1 Warum er fordistisch heißen soll, bleibt erst mal außen vor, nur ein Verweis auf Ford: Die Produktivität soll steigen, damit die Autos so viel billiger und die Löhne der Arbeiter so viel höher werden können, dass die Arbeiter als Käufer der Autos in Frage kommen. Das ist der Kern einer „produktivitätsorientierten Lohnpolitik und zugleich der Grund, warum dies aus Sicht der Unternehmen in ihrem Interesse liegt.

sich nicht durch Produktivitätsdifferenzen erklären bzw. bestimmen lassen. (Dann wären alle Friseure schon tot, denn deren Produktivität ist seit 100 Jahren dieselbe: 2 Köpfe pro Stunde).

Wenn im Fordismus Produktivitätsbindung als Lohngesetz, als Gravitationszentrum der Lohnbewegung galt, dann deswegen, weil der Kippunkt der Lohnregulation nicht mehr die Reproduktionskosten der Arbeit sind, außer vielleicht in Schwellenländern mit hohem Überschuss an Arbeit suchender Bevölkerung, sondern das gegebene Lohnniveau plus eine der Produktivitätsentwicklung und der Inflation entsprechende Steigerung. Die Erwartung regelmäßiger Lohnsteigerungen – von Deutschland, speziell Ostdeutschland zwischen 1997 und 2006 und einigen Transformationsländern abgesehen – bestimmt das Verhalten der Mehrheit der Arbeitnehmer und das Maß „verkraftbarer Leiden“ auf Seiten der Unternehmer. Dabei geht es heute nicht mehr so sehr darum, wann zusätzliche Arbeit angeboten wird und wann Arbeit abwandert, wann Arbeiter wandern und in welche Richtungen – obwohl dies für manche Bereiche wieder wichtiger wird. Entscheidend ist, wann Arbeitskämpfe beginnen. Es geht dabei nicht um „Verhandlungen“ an Stelle der „objektiven Bestimmung durch die Reproduktionskosten“, verhandelt wurde auch früher. Es geht um das im Mittel erreichbare und erreichte Verhandlungsergebnis, das heute ein anderes ist als zu Marx Zeiten.

Wenn es früher im Mittel die Reproduktionskosten waren und in den 1960ern im Mittel ein Anteil am Wachstum in Höhe der Produktivitätssteigerung wurde, dann deshalb, weil sich das Verhalten der Arbeiter – und dabei auch das Verhalten zu den Gewerkschaften als ihrer Lohnverhandlungsinstanz – massenhaft verändert, wenn die Löhne längere Zeit unter der Produktivität liegen bzw. das der Unternehmer, wenn die Löhne längere Zeit über der Produktivität liegen – immer unter sonst normalen Bedingungen. Der Kippunkt sind verhaltensrelevante Erwartungen und Durchsetzungsmöglichkeiten, hinter denen aber andere Lebensweisen und veränderte Sachenwelten stecken.

Dass sich dieser Punkt nach dem Zweiten Weltkrieg eingestellt hat, zeigen auch biographische Interviews mit verschiedenen Generationen. Während die in den 1920- und 1930er-Jahren sozialisierte Arbeitergeneration die Vorstellung eines angemessenen, den Lebensunterhalt sichernden Lohnes aber im Kern konstanten Lohnniveaus hatte, ist es bei der Nachkriegsgeneration die Vorstellung eines angemessenen Karrierepfades und einer zumindest durchschnittlichen Einkommensentwicklung und eines mit der Zeit steigenden Konsumniveaus.

Warum ist die *Produktivität* der neue Kippunkt der Lohnregulation? Warum nicht deutlich mehr oder deutlich weniger? Ist das Verhandlungssache oder objektiv bestimmt?

Produktivität beschreibt den Punkt *gleicher* Teilhabe von Lohnarbeit und Kapital. Wenn die Löhne im Maße der Produktivität steigen, dann steigt auch der Mehrwert (nicht unbedingt der Profit!) in genau diesem Maße, beide steigen gleich, die Mehrwertrate bleibt gerade konstant. Es gibt keinen sinkenden Wert der Ware Arbeitskraft und keinen relativen Mehrwert mehr. Jede andere Lohnentwicklung, wenn sie längere Zeit anhielte, würde zu Lasten einer Seite gehen. Zudem führen mit der Produktivität steigende Löhne dazu, dass die Konsumnachfrage gerade genauso steigt wie die Produktion, also Unterkonsumtionskrisen oder Überproduktionskrisen vermieden werden. M.E. zeigen die Lohnentwicklungsdaten den Übergang zu einer produktivitätsorientierten Lohnregulation und damit die Aufhebung der Regulation der Löhne durch den Wert der Reproduktionskosten.

Kommen wir nun aber zu den Einschränkungen. Volle Partizipation würde bedeuten, dass die Reproduktion des sachlichen Reichtums und die freie Entwicklung universeller Fähigkeiten und Tätigkeiten aller Individuen in ein Verhältnis wechselseitiger Verstärkung kommen. (Es sie

denn, man würde die Unterordnung der gesellschaftlichen Produktion unter das Individuum als Punkt der Überwindung des Kapitals sehen, also was populär als „die Wirtschaft soll den Menschen dienen“ daherkommt und in Wirklichkeit meint, dass die Wirtschaft nicht sich selbst dienen soll. Wirtschaft ohne Selbstreferenz kann es aber nicht geben. Es geht nicht um die Umkehrung des Subsumtionverhältnisses, sondern um die Transformation in ein Teilhabe-verhältnis, das ist die Durchsetzung der Selbstreferenz der Arbeit bei Beibehaltung der Selbstreferenz des Kapitals, beide stehen dann in einem widersprüchlichen Koevolutionsverhältnis.

Dabei verstehen wir Kapital und Lohnarbeit nicht als persönliches Abhängigkeitsverhältnis, sondern als das sachliche Verhältnis der Reproduktion der Produktionsbedingungen zur Reproduktion der Arbeit. Die Frage nach dem Verhältnis der Funktionäre der Kapitalverwertung zu den Lohnarbeitern hängt damit zwar zusammen, ist aber nicht identisch.

Volle Partizipation bedeutet *dynamisch* betrachtet, dass die Entwicklungsrichtungen der Arbeit und der Lebensweise, die Innovationsrichtungen der Produktionsmittel und der Infrastrukturmittel, der Konsumgüter, Städte, Häuser, Wohnungen usw. zwar einerseits immer noch dem Prinzip folgen müssen, dass eine Innovation im Mittel die eingesetzten Ressourcen wieder einbringen und einen durchschnittlichen Zuwachs abwerfen muss (Verwertung von Ressourcen in Form der Tilgung und Verzinsung von Schuld („Capital“ genannt) bleibt so gesehen Bedingung des Wirtschaftens, jede verbrauchte Ressource, aber dann auch wirklich jede, auch die Naturressource, ist Schuld, wird als Capital verbucht und muss in der Regel mit Zinsen zurückgezahlt werden; anders kann keine Gesellschaft überleben.)

In diesem Sinne bleibt moderne Wirtschaft kapitalistisch, d.h. das Prinzip der Ressourcenreproduktion als Kapital und der Finanzierung von Innovationen durch Kredit- und Geldemission bleibt.

Aber dieses Prinzip muss jeweils in Übereinstimmung gebracht werden mit dem Ko-Prinzip, dass jede Innovation zugleich auch eine partizipatorische Erweiterung der Entwicklungsmöglichkeiten der arbeitenden Individuen erzeugen soll. Volle Partizipation bedeutet dynamisch betrachtet also, dass die *Entwicklungsrichtungen der Arbeit und der Lebensweise, die Innovationsrichtungen der Produktionsmittel und der Infrastrukturmittel, der Konsumgüter, Städte, Häuser, Wohnungen usw. auch dem Prinzip der Partizipation der Individuen an diesen Entwicklungsmöglichkeiten folgen müssen*. Das Ressourcen-Reproduktionsproblem muss jeweils konkret und von Fall zu Fall und in jedem Fall mit dem Individualitäts-Entwicklungsprinzip in Übereinstimmung gebracht werden, also einem Prozess, der bei jeder Innovation ausgeglichen, ausgehandelt, ausverhandelt, ausprobiert, bestätigt oder verworfen werden muss. Das wäre volle Partizipation: Freie und universelle Entwicklung der Individualität eines jeden als Bedingung der Entwicklung der Produktivkraft aller.

Wenn dies das Maß ist, kann man die Einschränkungen des gegebenen Stands von Teilhabe diskutieren. Im Kern könnte man sagen, der Übergang von Subsumtion zu Transformation hat konsumtive Teilhabe in folgenden Hinsichten hergestellt:

- Teilhabe am wachsenden Reichtum über produktivitätsorientierte Löhne und Massenkonsum,
- Teilhabe in Form von Schutzrechten (Arbeitsschutz, Verbraucherschutz, Kündigungsschutz usw.),
- Teilhabe durch standardisierte soziale Sicherungen (Massensysteme)
- Teilhabe durch standardisierte Mitbestimmungsrechte (Betriebsverfassung, Öffentlichkeitsrechte, inzwischen auch Verbandsklagerechte usw.).

Die Entwicklung hat bislang kaum positive Mitgestaltungsmöglichkeiten für die Entwicklungsrichtungen der Technologie und Technik, der Infrastruktursysteme, der Arbeitsinhalte,

der Arbeits- und Lebenswelten geschaffen, insofern diese von der Selektion von Innovationen und Investitionen in Unternehmen und bei öffentlichen Investoren und von der Grundlagenforschung abhängen. Schutzrechte ja, aber Gestaltungsmöglichkeiten kaum.

Aber stimmt das so? Natürlich bestimmen die Angestellten nicht, welche Innovationen erfolgen und welche nicht, wo investiert wird und wo nicht. Auch die Öffentlichkeit und der Staat nehmen hier überwiegend nur Schutzrechte wahr. Betrachtet man „Entscheidung“ im politischen Sinne, so ist der Einfluss auf die Innovationen gering. Davon aber hängen die langfristigen Entwicklungsrichtungen der Arbeits- und Lebenswelten ab. Es geht aber nicht zuerst um politische Entscheidungen. Die Entwicklungsrichtungen der Produktions- und Konsumtionsmittelwelten hängen nicht so simpel an politischen Entscheidungen. Diese sind selbst nur ein Moment eines komplexeren Geschehens. Entwicklungsrichtungen hängen von Selektionsprozessen ab, die sich in massenhaftem Verhalten durchsetzen. Diese werden *auch* durch institutionelle Verfassungen und politische Entscheidungen, Förderprogramme und Verbote beeinflusst, aber das ist nicht der Kern. Wovon hängen sie basal ab? Zunächst von der Rekombinationsfähigkeit einer Inventionen in Kontext gegebener Lebensweisen. Die triviale Form: Nimmt der „Markt“ ein neues Produkt, ein neues Verfahren an oder nicht? Verbraucherverhalten hat dabei eine immense Bedeutung, und zwar gerade dann, wenn es nicht mehr nur um die Reproduktion der Arbeitskraft geht, sondern um Bedürfnisse weit darüber hinaus, und dann, wenn es Konsumalternativen gibt, also unterschiedliche Wege, die Reproduktion der Arbeitskraft mit eigenen Bedürfnissen in Übereinstimmung zu bringen. Der tatsächliche Selektionsprozess erfolgt vor allem durch die Artikulation von Bedürfnissen und ihre praktische Befriedigung bzw. Nichtbefriedigung in der Arbeits- wie der Lebenswelt. Diese sind aber wiederum durch Medien, Werbung und Verkaufsstrategien beeinflusst.

Die massenhafte und zugleich selektive Nutzung der gegebenen sachlichen Umwelt ist der basale Prozess, in dem Innovationsrichtungen für die Entwicklung von Arbeits- und Lebenswelten verändert werden, nicht der Regierungstisch, nicht das Parlament und auch nicht die Unternehmensvorstände oder die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen. In dem Maße, in dem die Lohnarbeiter Bedürfnisse der Qualifikation, der Gestaltung von Arbeitsbedingungen, der Gestaltung der Lebensumwelt praktizieren, selektieren und rekombinieren sie potenzielle Innovationen und verändern Entwicklungsrichtungen der Arbeits- und Lebensweisen. Kulturelle Diskurse und neue soziale Bewegungen sind aber wichtige Akteure bei der Vermittlung eines veränderten Verhaltens zu Arbeits- und Lebenswelten.

Wenn man also Maß und Einschränkungen von Teilhabe in diesen Prozessen bestimmen wollte, müsste man diese Prozesse ansehen. Die Frauenbewegung und ihre Wirkungen auf die Veränderung von Kultur, Arbeits- und Lebenswelt könnte dabei als Exempel genutzt werden, an dem sowohl Einfluss auf tatsächliche Veränderungen der Gesellschaft (und der Entwicklungsrichtungen von Kapitalverwertung) als auch die Grenzen von Teilhabe erkannt werden könnten. Als Hinweise könnte man festhalten:

1. Bildung und Qualifikation ist dominant funktional im Sinne der Verwertung, nur für einen kleinen Teil spielen Selbstzwecke unabhängig von Verwertung eine Rolle.
2. Der Einfluss der arbeitenden Individuen auf die Forschung und Entwicklung ist beschränkt auf Schutzrechte, ermöglicht aber nicht Mitgestaltung. Die Praxis der kreativen Entfaltung in der Arbeit war und ist die Ausnahme.
3. Die Gestaltung der Konsumgüter und der sachlichen Lebensumwelt ist überwiegend auf Gefahrenabwehr und Gesundheitsschutz beschränkt, nicht auf Mitgestaltung. Im Ansatz ist dies anders z.B. beim Quartiermanagement im Zuge der Sanierung alter Stadtviertel.

Wenn wir die Probleme der Teilhabe heute aufzulisten hätten, so sind es aber nicht die „noch“ offenen Stellen, die noch nicht verwirklichten Teilhabebereiche, sondern die grundsätzliche Revision der Teilhabegesellschaft seit den 1990er Jahren. Diese ist aber kaum so erfolgt, dass das allgemeine Teilhabenniveau für alle abgebaut wurde, sondern durch die Segregation der Gesellschaft, die Entstehung eines Überflüssigen-Drittels. Hinsichtlich des Lohnniveaus kann man zeigen, dass die stabil beschäftigten Teile der Arbeitnehmer auch in den mageren 1990er-Jahren durchschnittliche und teilweise überdurchschnittliche Lohnsteigerungen durchsetzen konnten. Für einen anderen Teil der Gesellschaft ist Teilhabe am Wachstum des gesellschaftlichen Reichtums in jeder Hinsicht ausgeschlossen: Löhne unter dem Existenzminimum, aufstockendes ALG II, das nicht mit der Produktivität steigt, schlechte Arbeitsbedingungen, unbezahlte Überstunden und Verweis auf die schlechtesten Billigprodukte, miese Wohnungen und Einschränkungen der Mobilität sind hier an der Tagesordnung. Hinzu kommen Einschränkungen der Freiheit durch die Überwachung und die Verpflichtung zu staatlich verordneten Trainingsmaßnahmen für Arbeitslose ALG II Empfänger.

Das soziale Hauptproblem der Rücknahme von Teilhabe besteht in der Segregation der Gesellschaft, im Modus der sekundären Integration, die gerade nicht auf Teilhabe beruht.

Exkurs: Zum Mehrwertgesetz bei Marx aus heutiger Sicht

Mehrwert ist die Differenz zwischen Wertprodukt der Arbeit und den Reproduktionskosten des Arbeiters, bei Marx dem Wert der Ware Arbeitskraft, der definiert ist durch die Summe der Werte aller zur Reproduktion des Arbeiters und seiner Familie notwendigen Konsumgüter, also eigentlich der Arbeiterklasse als Einheit der arbeitenden und der heranwachsenden Generationen. Mehrwert entsteht, weil der Arbeiter pro Zeiteinheit mehr Wert schafft, als er zu seiner eigenen Reproduktion in der gleichen Zeiteinheit verbraucht, alle Arbeiter einer geschlossenen Volkswirtschaft also sachlich mehr Produkte schaffen, als sie zu ihrer Reproduktion einschließlich der nächsten Generation verbrauchen. An der Feststellung dieser Differenz ist nun nichts Besonderes, denn die gibt es immer. Solange gearbeitet wird, muss aus dem Produkt der Arbeit neben den Arbeitern auch ein wachsender Investitionsfond bezahlt werden, müssen Reserven gebildet, allgemeine Funktionen (Religion, Fürst, Wissenschaft) bezahlt werden. (In modernen Gesellschaften, wo der Zusammenhang zwischen Individuum und Gesellschaft nicht mehr oder nur noch eingeschränkt ständisch durch Sippe und Familie vermittelt wird, kann auch ein Teil der Aufwendungen für den nicht erwerbstätigen Teil der Bevölkerung (Heranwachsende und Alte) als Mehrprodukt erscheinen, auch wenn diese Aufwendungen unmittelbar als Teil der Reproduktionskosten der Erwerbsbevölkerung aufzufassen sind. Ein großer Teil dieser Kosten wird über staatliche Umverteilungen reguliert).

Der entscheidende, der dynamische Gesichtspunkt ist die Feststellung, dass die *Veränderung der Produktivität* (bei Marx die Entwicklung der Produktivkraft) durch das Kapital angeeignet wird, die Entwicklung der industriellen Produktionsweise den Arbeiter ausschließt, und zwar in zunehmendem Maße. Industrielle Entwicklung ist nach Marx wachsende *reelle Subsumtion der Arbeit unter das Kapital* in drei Hinsichten: a) Unterordnung hinsichtlich des quantitativen Ergebnisses, weil die Produktivitätsentwicklung zu einer steigenden Mehrwertrate und damit zu einem sinkenden Anteil der Arbeit am Ertrag führt, b) wachsende Unterordnung der Arbeitsverrichtung unter den vom Kapital organisierten Produktionsablauf der „großen Maschinerie, der Inhalt und Tempo der Arbeit vorgibt, c) wachsende Abhängigkeit der Arbeiterschaft vom Verlauf der Akkumulation, vom Tempo des technischen Fortschritts im Verhältnis

zum Wachstum der Größe des Kapitals, durch deren Verhältnis die Größe der industriellen Reservearmee und der Druck des Kapitals auf die Löhne und die Lohnarbeit reguliert werden. Die Disziplinierung des Arbeiters erfolgt also durch den Lohn, die Arbeitsorganisation und die Arbeitslosigkeit.

Um die Bedeutung der in der Mitte des 20. Jahrhunderts erfolgten Veränderung der Kapitalverwertung richtig zu verstehen, sei hier knapp auf die Geschichte des Problems verwiesen. Karl Marx entwickelt den Begriff des Kapitalismus als ein System von Begriffsbestimmungen. Nach dem Kapital als sich selbst verwertender Wert sind der absolute und der relative Mehrwert die zweite und dritte Bestimmung des Kapitals. Der absolute Mehrwert ist bestimmt durch die Differenz zwischen dem Wert der Ware Arbeitskraft und dem Wertprodukt des Arbeitstages und entsteht durch die Verlängerung des Arbeitstages über die zur Reproduktion der notwendigen Konsumtion des Lohnarbeiters notwendige Arbeitszeit hinaus. Der relative Mehrwert entsteht, weil eine Steigerung der Arbeitsproduktivität (durch Industrialisierung bzw. die Entwicklung der Industrie) zu einem sinkenden Wert der Ware Arbeitskraft führt. Dabei geht Marx davon aus, dass der Wert der Ware Arbeitskraft sachlich durch die zur Reproduktion erforderlichen Konsumgüter bestimmt ist und dass diese Menge nicht notwendig steigt, wenn die Produktivität steigt. Das bedeutet, dass der Effekt der Produktivitätsentwicklung dem Kapital in Form relativen Mehrwerts zugute kommt. Marx relativiert diese zunächst strenge Bestimmung, indem er historische und kulturelle Komponenten einführt, die zu einer Steigerung des Werts der Ware Arbeitskraft führen können. Das ändert aber an der Konstruktion nichts Grundsätzliches. Denn es gilt nach wie vor: Ob der Lohn steigt oder nicht hängt systematisch nicht von der Produktivitätsentwicklung, sondern von bezogen auf den Reproduktionszusammenhang externen Faktoren – besonderen Umständen ab, eben diesen ominösen historisch-kulturellen Faktoren ab. Das Prinzip des relativen Mehrwerts – Produktivitätserhöhung steigert den Mehrwert und nicht den Lohn – bleibt das Gesetz, das durch externe Faktoren relativiert werden kann oder nicht. Es besteht aber bei Marx keine systematische Abhängigkeit des Lohnes von der Produktivität. Im Gegenteil, bei der Entfaltung dieses Zusammenhangs im „Lohngesetz“ wird klargemacht, dass steigende Löhne eher bei schwacher Produktivitätsentwicklung zu erwarten sind (Akkumulation bei gleichbleibender organischer Zusammensetzung des Kapitals), während ein beschleunigter Produktivitätsfortschritt zu hohen Freisetzungseffekten und einer wachsenden industriellen Reservearmee führt, die den Lohn drückt und dafür sorgt, dass der Effekt der Produktivkraftentwicklung in Form steigender Mehrwerte dem Mehrwertgesetz entsprechend vom Kapital angeeignet wird. Das Marxsche Lohngesetz besagt also schlicht, steigende Produktivität führt zu einer steigenden Mehrwertrate bei einer gleichbleibenden Menge an zur Reproduktion benötigten Konsumgütern, was der Definition nach also gleichbleibenden Reallöhnen entspräche. Lohnsteigerungen sind keine immanente Komponente der kapitalistischen Wirtschaftsentwicklung, weshalb dieser Typ wirtschaftlicher Entwicklung auch zur absoluten „Verelendung“ der Lohnarbeit *relativ zum Kapital* führt. (Man muss diese Terminologie mit Bezug auf Hegel deuten, um zu verstehen, dass es nicht um absolute versus relative Verelendung geht, der Begriff lautet *absolute Verelendung relativ zum Kapital*. Verelendung ist Tendenz der Entwicklung eines Produktionsverhältnisses (Arbeit und Kapital).

Nun mag dies aus heutiger Sicht absurd erscheinen, damals war es nicht nur eine konsistente theoretische Konstruktion, es entsprach den empirischen Tatsachen. Die Annahme konstanter Reallöhne jedenfalls unterschied Marx nicht von anderen Wirtschaftstheoretikern der Industrialisierung, der Unterschied bestand in der wissenschaftlichen Erklärung des Lohngesetzes, dessen Inhalt damals mehr oder weniger alle in konstanten Reallöhnen gesehen haben („ehernes Lohngesetz“ bei Lasalle).

Eine Ironie der Wissenschaftsgeschichte aber ist, dass wir heute den eigentlichen Grund kennen, der zur Tendenz konstanter Reallöhne in der Industrialisierung geführt hat – und der stimmt durchaus *nicht* mit der Marxschen Theorie überein. 1984 formulierte Burkart Lutz (Lutz 1984) in seinem grandiosen Buch die Hypothese, dass es der traditionelle Sektor ist, der die Löhne auf dem Niveau der Reproduktionskosten der Arbeitskraft festhält. Lutz hat die Differenz zu Marx dabei nicht herausgestellt, vielleicht hat er sie selbst nicht mal gesehen, denn er beruft sich positiv auf das Marxsche Lohngesetz.

Lutz erklärt nun, warum die Löhne in Industrialisierungsphasen und bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts nur sehr gering gestiegen sind, jedenfalls nicht im Maße der Produktivität steigen konnten, mit der *latenten Übervölkerung in einem traditionellen Sektor* (Bauern, Handwerker vor allem im ländlichen Raum), in dem zunächst vor allem für den Eigenbedarf produziert wird (Subsistenz) und nur Überschüsse marktwirtschaftlich verwertet werden. Die zur Erhaltung erforderlichen Lebensmittel werden also überwiegend mit eigener Arbeit und zu vergleichsweise geringen Kosten, vor allem aber fast ohne Einsatz monetärer Mittel produziert. Die Reproduktionskosten der Arbeitskraft im traditionellen Sektor werden also nicht durch die Grenzkosten der auf dem Markt gekauften notwendigen Konsumgüter bestimmt (bei welchen Löhnen und Kosten der Konsumgüter wäre ein rationaler Akteur gerade noch bereit, erwerbstätig zu werden und bei welchen würde er lieber verhungern als zu arbeiten :-). Die Reproduktionskosten werden durch den Arbeitsaufwand der Reproduktionsgemeinschaft, im Kern einer Familie (Großfamilie mit umgebender Dorfgemeinschaft) bestimmt, in den nur zu einem kleinen Teil monetäre Kosten eingehen. Gekaufte Konsumgüter spielen in diesem Fonds eine untergeordnete Rolle.

Die Zahl der im traditionellen Sektor lebenden Menschen ist größer, meist sogar sehr viel größer als die Zahl der unbedingt benötigten Arbeitskräfte, und sie wächst wegen der hohen Geburtenrate der ländlichen Bevölkerung in den meisten Zeiten. Wenn nun in einer Volkswirtschaft mit einem starken traditionellen Sektor, der bis in die Mitte des 20. Jahrhunderts noch ein Drittel der Bevölkerung umfasste, im 19. Jahrhundert aber über die Hälfte, industrielle Entwicklungen in Gang kommen, dann werden die dafür benötigten Arbeitskräfte aus der latenten Überbevölkerung des traditionellen Sektors stammen. Es sind die Söhne und Töchter der Bauern und Handwerker des traditionellen Sektors, die in die Stadt gehen, ihr Geld teilweise nach Hause schicken und nach wie vor einen Teil ihres Lebensunterhaltes (Lebensmittel, Kleidung, teilweise Wohnung) aus der familiären Subsistenzwirtschaft decken. Das ist, wie Burkart Lutz erkannt hat, von fundamentaler Bedeutung für die Regulation der Lohnhöhe. Bei welcher Lohnhöhe sind Menschen bereit, in die Fabrik arbeiten zu gehen? Genau dann, wenn das zusätzliche Einkommen aus der Fabrikarbeit kombiniert mit der Subsistenzwirtschaft die Familie besser stellt als vorher. Der minimale Lohn wird also nicht durch die Kosten der zur Reproduktion der Arbeitskraft bestimmten industriell produzierten Konsumgüter bestimmt, sondern durch die Reproduktionskosten der Arbeitskraft im traditionellen Sektor. Die sind aber nicht nur deutlich geringer und sie steigen auch nicht, solange es latente Übervölkerung gibt. Der Verlust einer Arbeitskraft in einer Bauernwirtschaft mit latenter Übervölkerung hat faktisch keine negative Wirkung auf die Menge an produzierten Gebrauchsgütern. Solange also der zusätzliche Arbeitskräftebedarf der Industrie durch Zuwanderung aus dem traditionellen Sektor gedeckt werden kann und die wirtschaftliche Verbindung der Fabrikarbeiter zur Familie im traditionellen Sektor nicht abreißt, wird die Lohnhöhe völlig unabhängig von der Produktivitätsentwicklung der Industrie durch die Reproduktionskosten der Arbeit in der subsistenzorientierten traditionellen Wirtschaft bestimmt. Die Reproduktionskosten der Arbeit im traditionellen Sektor regulieren die Reproduktionskosten der Industriearbeit.

Ironischerweise läuft diese Lutzsche Erklärung nun aber darauf hinaus, dass ein „vor- oder frühkapitalistischer Rückstand“ zum Grund der kapitalistischen Lohnregulation gemacht wird – und konsequenterweise erklärt Burkart Lutz auch, dass eine produktivitätsorientierte Lohnentwicklung genau dann möglich wurde, als der traditionelle Sektor keine Rolle mehr spielt, was zunächst in den USA der Fall war und erst nach dem 2. Weltkrieg in Europa, wo er binnen 10 Jahren verschwand, die Betriebe sich in marktwirtschaftlich – genauer kapitalwirtschaftlich funktionierende – transformierten. Danach wäre allerdings erst der nach dem 2. Weltkrieg entstandene Kapitalismus hinsichtlich der „Ausbeutung der Lohnarbeit“ der eigentliche, auf seiner eigenen Grundlage funktionierende Kapitalismus. Gerade für diesen auf seiner eigenen Grundlage funktionierenden Kapitalismus aber gälte das Marxsche Lohngesetz nicht mehr, denn der Lohn in den entwickelten kapitalistischen Nachkriegsökonomien wird nicht durch den Wert der Reproduktionskosten der Arbeitskraft bestimmt, sondern durch proportionalen Anteil an der Produktivitätsentwicklung. Unter diesen Bedingungen gibt es keinen relativen Mehrwert mehr.

Die Mehrwertrate würde nicht durch das „Naturgesetz“ des Kapitals, sondern durch Austauschprozesse zwischen Kapital und Arbeit bestimmt, die freilich von Kräfteverhältnissen abhängen. Wesentlich aber ist, dass systematisch und der Tendenz nach die Löhne genauso schnell steigen wie die Produktivität, was logisch bedeutet, dass auch die Gewinne nicht schneller steigen können als die Löhne.

Der Marxsche Kapitalismus und der relative Mehrwert wären hingegen ein „Früh“-Kapitalismus, sein Lohngesetz wäre durch den Einfluss starker vorkapitalistischer Produktionsformen bestimmt. Empirisch spricht viel für die Richtigkeit der Lutzschen Hypothese.

Nun finden sich bei Max zwar auch Hinweise darauf, dass ihm die Wirkung des traditionellen Sektors und der latenten Übervölkerung auf die Lohnhöhe bekannt waren. Allerdings hat er diese m. E. eher als zusätzliche Verstärkung der Subsumtion gesehen, die den temporären *Fall der Löhne unter den Wert der Ware Arbeitskraft* erklären kann. Die Wirkungsweise des Lohngesetzes erklärt er aber ganz unabhängig vom traditionellen Sektor – und dieser Teil des „Kapitals“ ist eines der bedeutendsten Stücke sozialwissenschaftlicher Modellbildung, auch wenn es wahrscheinlich nicht stimmt. Es gibt nur wenige Texte, an denen man den Zusammenhang von theoretischer Modellbildung und empirischer Messung besser demonstrieren könnte, denn hier wird klar, dass die zu messenden Größen nicht aus einer eigenständigen „Methodik“ des Messens folgen, wie die Soziologie bis heute glaubt, sondern die Methodik der Messung ist die Theorie, die die zu messende Größe modelliert. Ohne Theorie keine Empirie, ohne Lohngesetz keine Messung des Lohnes. Die Lohnregulation entsprechend dem Wert der Ware Arbeitskraft funktioniert bei Marx gerade erst unter der Bedingung permanenter Produktivitätssteigerung und zwar so: Die Akkumulation benötigt zusätzliche Arbeitskräfte, während die relative Mehrwertproduktion Arbeitskräfte freisetzt. Es ist das Verdienst meines Lehrers, Hans Wagner, die Reproduktion und Regulation des Kapitalverhältnisses als Einheit von intensiver und extensiver Reproduktion auf der Basis des Marschen Kapitals herausgearbeitet zu haben.

Im Kern hängt also die Größe der Freisetzung vom Tempo der Arbeitsproduktivitätsentwicklung als intensiver Größe ab, während die Bindung von der extensiven Größe „Verwandlung von Mehrwert in zusätzliches Kapital“, also der Größe des Investitionsfonds abhängt. Wenn nun die extensive Komponente so groß wird, dass Arbeitskräfte fehlen, steigen die Löhne bis zu dem Punkt, wo die Mehrwertrate merkbar zu fallen beginnt. Dann würden die Erweiterung der Produktion durch Zusatzkapital gedrosselt und der technische Fortschritt beschleunigt, um Lohnstückkosten zu senken. Die steigende Arbeitsproduktivität führt dagegen zu hohen Freisetzungseffekten, die industrielle Reservearmee wächst, die Löhne sinken. Sinkende Löhne

beschleunigen die Akkumulation, weil die Lohnstückkosten niedrig sind und genügend billige Arbeit verfügbar ist. Der Wirkungsmechanismus des Lohngesetzes funktioniert also so, dass intensive und extensive Komponenten im Mittel so ausgeglichen werden, dass die Freisetzung der Bindung entspricht und eine zyklisch schwankende industrielle Reservearmee den Lohn in den Grenzen des Werts der Ware Arbeitskraft hält. Der Wert der Ware Arbeitskraft wird also regulationsseitig davon bestimmt, in welchem Tempo Unternehmen einerseits rationalisieren und andererseits wachsen, wann sie expandieren oder kontrahieren. Die Marxsche Wirtschaftstheorie ist die erste evolutionäre, wie Schumpeter (1918) würdigte.

Die Marxsche Lohnregulation, also die Beschränkung des Niveaus des Lohnes auf den Wert der Ware Arbeitskraft und die Aneignung der Produktivkraftentwicklung durch das Kapital in Form relativer Mehrwertproduktion ist also bei Marx das Ergebnis der industriellen Entwicklung, des Verhältnisses von technischem Fortschritt und Akkumulation oder, wie es bei ihm heißt, von Akkumulation bei steigender organischer Zusammensetzung des Kapitals. Marx hat also eine dem Wert der Ware Arbeitskraft entsprechende Lohnregulation nicht für eine Folge der Existenz vorkapitalistischer Reste, sondern als Folge der spezifisch kapitalistischen Industrieentwicklung gesehen.

Empirisch aber scheint Lutz' These richtig: mit dem Verschwinden des traditionellen Sektors verschwindet 100 Jahre nach Marx' „Kapital“ die Beschränkung der Lohnentwicklung auf konstante Reallöhne bzw. auf Löhne, die deutlich geringer steigen als die Arbeitsproduktivität. Allerdings reicht das wohl nicht aus, denn auch in den USA, wo es keinen starken traditionellen Sektor gab, funktioniert eine produktivitätsorientierte Lohnentwicklung erst nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs, auch wenn die Lohnentwicklung vorher schon besser war als in Europa.

Der skizzierte Zusammenhang von Lohngesetz und Akkumulation hat einen weiteren Aspekt. Im 2. Band des „Kapitals“ stellt Marx die zu Beginn des 20. Jahrhunderts debattierten Reproduktionsschemata dar. Rosa Luxemburg (sie war sicher nicht die Einzige) fiel auf, dass diese Schemata nur bei einfacher bzw. rein extensiver Reproduktion (gleich bleibender organischer Zusammensetzung des Kapitals) aufgehen. Bei steigender organischer Zusammensetzung steigt der Mehrwert expotentiell und es ist bald unklar, wie seine Verwandlung in Kapital erfolgen soll, weil keine inneren Investitionsmöglichkeiten vorhanden sind. Damals wurden drei Möglichkeiten debattiert. Erstens der Mehrwert kann nur akkumuliert werden, solange externe Industrialisierungsfelder vorhanden sind. Kolonialisierung und Krieg sind daher notwendige Akkumulationsbedingungen, wenn diese erschöpft sind, muss der Kapitalismus zusammenbrechen. Für diesen Standpunkt von Rosa Luxemburg gab es in der Zeit des 1. Weltkriegs genügend Indizien.

Der zweite mögliche Standpunkt ist eine endlose Kette intensiver Reproduktionskreisläufe mit expotentiell steigender organischer Zusammensetzung des Kapitals, ein Standpunkt, den Bucharin mit Unterstützung von Lenin gegen Luxemburg ins Feld zu führen suchte. Jürgen Kuczynski hat noch 80 Jahre später mit einer expotentiell steigenden organischen Zusammensetzung versucht, eine vollautomatische Produktion ganz ohne Arbeiter als Konsequenz der Kapitalentwicklung darzustellen, als den Punkt, an dem Kapitalismus notwendig in Sozialismus umschlagen muss, weil es keinen Mehrwert mehr geben kann.

Der dritte mögliche Standpunkt, der der Revisionisten (den ich im Übrigen teile, wenn auch nicht so naiv), war, dass das Kapital, wenn es den Mehrwert nicht mehr akkumulieren kann, ihn eben an die Arbeiter auszahlen muss. Die Transformation des Kapitalismus in einen „Verteilungssozialismus“ mit Hilfe der Sozialdemokratie und des Staates würde jedenfalls auch die Kapitalverwertung retten. Alle drei Lösungen des „Realisierungsproblems“ sind logisch konsistent und in diesem Sinne richtig, und sie sind zu bestimmten Zeiten und in bestimmten

Konstellationen auch empirisch relevant. Allerdings sind sie nicht universell (alle drei können auch nicht universell sein, da sie sich ausschließen). Bis zum Zweiten Weltkrieg hängt es von externen Umständen ab, ob das Kapital Verwertungsstrategien der intensiven Reproduktion, der äußeren Expansion oder des Kompromisses mit der Lohnarbeit verfolgt. Erst im und nach dem 2. Weltkrieg wird ein institutionelles System etabliert, das die relative Mehrwertproduktion durch eine produktivitätsorientierte Lohnentwicklung ersetzt.

Da damit nicht nur die Lohnregulation verändert ist, sondern ebenso die Arbeitswelt und die Lebensweise, die Konsumwelt der Arbeiter neue Entwicklungsrichtungen einnehmen, eine andere Welt der Arbeit wie des Lebens binnen ca. 20 Jahren entsteht, ist die Frage, was aus der Subsumtion der Lohnarbeit unter das Kapital geworden ist.

Die drei möglichen Antworten sind ganz einfach: Erstens: Die Marxsche Darstellung der Lohnregulation war schon immer falsch. Das scheint empirisch kaum haltbar.

Die Marxsche Darstellung stimmt immer, auch für die Zeit nach dem 2. Weltkrieg. Es bleibt bei der Marxschen Regulationsweise, die Veränderungen der Lohnentwicklung sind nur extern bedingte temporäre Modifikationen, wobei meist das sozialistische Lager und der Kalte Krieg als Grund für diese Modifikationen angegeben werden. Was logischerweise bedeutet, dass mit Ende des Kalten Krieges und dem Zusammenbruch des Staatssozialismus die Voraussetzungen für die Abkehr von einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik gegeben wären, wie sich aus Sicht der Vertreter dieser These empirisch an den neoliberalen Trendwenden der 1990er-Jahre zeigen lässt.

Drittens: Mit a) dem New Deal, b) dem 2. Weltkrieg und c) der Konstruktion des Fordismus als globalem Wirtschaftssystem unter Führung der USA nach dem 2. Weltkrieg ist eine Transformation des Verhältnisses von Kapital und Arbeit in Gang gekommen, die eine institutionell und sachlich-gegenständlich neue Gestalt der Arbeits- und Lebensweisen erzeugt hat und die man als Übergang aus der Subsumtion der Arbeit unter das Kapital in eine *teilhabeorientierte Koevolution von Arbeit und Kapital* bestimmen könnte. Entscheidend dafür ist aber nicht einfach nur die Lohntendenz, sondern die *institutionelle* Verankerung der Lohnentwicklung (Arbeitsrecht, Tarifsysteme, einschließlich Sozialstaat), der Entwicklung der Arbeit (Arbeitsschutz, Mitbestimmung, neue Arbeitsformen) und der Lebensweise (Verbraucherschutz u.ä.) und die Veränderung der raum-gegenständlichen Gestalt der Welten, in denen Arbeiter agieren, also der Fabrik, der Wohnungen, Infrastrukturen, Konsumgüter usw. Es ist kein Geheimnis, dass ich die Welt des Kapitalismus nach dem 2. Weltkrieg als Transformation des Kapitalismus sehe, der aus einem Subsumtions- in ein Teilhabesystem übergeht – bei vielen Mängeln und Einschränkungen also auf einem neuen Pfad ist.

Wenn die Unterordnung der Lohnarbeit unter das Kapital als Einheit von vier Kernelementen gefasst wird, der Subsumtion in der Arbeit (Maschinerie und Fabrik), der Subsumtion des Lebens (Reproduktion der Arbeitskraft als Funktion des Kapitals, 21. Kapitel Bd. 1), als Aneignung der Produktivitätsentwicklung durch das Kapital (Lohnregulation) und als absolute Abhängigkeit von der Akkumulation des Kapitals (Reservearmee), dann ist diese Subsumtion spätestens dann zu Ende, wenn die Veränderung der Lohnregulation auf die Veränderung des Arbeitsprozesses und die Lebensweise der Arbeiter durchschlägt. Dann nämlich ist die Lohnregulation institutionell und gegenständlich irreversibel. Man kann die Löhne zwar wieder drücken, aber nur temporär und eingeschränkt, man kann nicht mehr zu einer früheren Form der Lohnregulation zurückkehren, weil man nicht zu dem früheren Typ der Fabrik, der Lebensweise und der kulturellen Identität der Arbeiter zurückkehren kann. Deshalb sind die neoliberalen Lohndruckmittel eben eine Form der Regression.

Eine andere Frage ist, ob eine weitere Transformation denkbar ist, also nach der fordisti-

schen Teilhabegesellschaft eine wiederum neue Bewegungsweise des Verhältnisses von Kapital und Arbeit denkbar ist – was ich auch annehme. Theoretisch ist es natürlich denkbar, dass dabei eine neue Lohnregulation entsteht, die nicht mehr teilhabeorientiert ist. Dies scheint mir allerdings eine theoretische Möglichkeit, ich kann mir schlecht vorstellen, dass der Pfad einer teilhabeorientierten Entwicklung wieder verlassen werden kann, wenn er einmal eingeschlagen ist, weil es kaum denkbar ist, dass weltweit und anhaltend soziale Stabilität durch Unterdrückung von Mehrheiten erhalten werden kann.

Mir scheint daher, dass weitere Transformationen des Kapitalverhältnisses eine teilhabeorientierte Entwicklungsweise nicht wieder aufheben können, sondern andere Elemente, vor allem das Naturverhältnis und die globale Organisation der Kapitalverwertung betreffen werden. Dabei werden sich die Inhalte und die Art und Weise der Entwicklung der Lohnarbeit im Verhältnis zum Kapital verändern, aber nicht das Prinzip einer teilhabeorientierten Entwicklung, die institutionell verfasst ist und kommunikativ verhandelt werden muss. Insofern kann man Habermass folgen.

Kurz und gut: die produktivitätsorientierte Lohnentwicklung stellt zwar schon zu Beginn des 20. Jahrhunderts um 1900 eine der theoretisch möglichen Lösungen des Realisierungsproblems dar, aber eine voraussetzungsvolle. Praktisch wird sie erst nach dem 2. Weltkrieg.

Übergang zu einer teilhabeorientierten Modernisierung. Teilhabe bedeutet, dass Arbeiter Anteil an der Produktivkraft- und Konsumententwicklung bekommen, erstens natürlich im Lohn. Wenn das Maß des Lohnes nicht mehr die Reproduktion der Arbeitskraft ist, dann sind Teile seiner Verwendung durch Zwecke außerhalb der Funktion als Lohnarbeiter bestimmt, d.h. die Lohnarbeiterklasse bekommt nicht nur an sich, sondern wirklich Raum für einen eigenen Lebenssinn, für neue Funktionen außerhalb der Kapitalverwertung. Zwar bleibt die Funktion der Erwerbsarbeit und alle anderen gesellschaftlichen Eigenschaften müssen sich damit vereinbaren lassen. Aber zumindest temporär ist auch ihre Trennung denkbar. Wenn Lohn, dann natürlich auch Konsuminhalte und Arbeitsinhalte. Das bedeutet, dass die Lohnarbeiterklasse eine Lebensweise entwickelt, die über die Funktion der Kapitalverwertung hinausgeht und dass sie eine Arbeitsweise entwickelt, bei der die Funktion der Kapitalverwertung kontrolliert wird.

Fordismus als Übergang der sozioökonomischen Entwicklungsweise von der „Subsumtion der Arbeit unter das Kapital“ zu einer „teilhabeorientierten Modernisierung“

Kommen wir zur fordistischen Entwicklung zurück. Damit es zu einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik kommt, die eine der möglichen Lösungen des „Realisierungsproblems“ darstellt, müssen zunächst einmal die Lohnarbeiter stark genug sein und organisiert auftreten, um eine gleiche Verteilung des Produktivitätsgewinns zwischen Kapital und Arbeit zu erzwingen. Man kann davon ausgehen, dass die Entwicklung zwischen 1840 und 1945 bei allen Wechselfällen zu einer solchen Veränderung der Kräfteverhältnisse geführt hat, insbesondere nach dem gescheiterten Experiment der deutschen Wirtschaft mit dem Faschismus.

Für die Veränderung der Kräfteverhältnisse hat der New Deal offensichtlich die Weichen gestellt. Es zeigte sich aber, dass zwei weitere Bedingungen erfüllt sein mussten, ehe eine dynamische Entwicklung, eine lange Welle zustande kommen konnte: Erstens die Kombination der produktivitätsorientierten Lohnentwicklung mit der Massenproduktion und zweitens die innere Landnahme. Innere Landnahme (Lutz 1984, Wittemann 1996) wird verstanden als eine Entwicklungsweise, bei der neue, mit der Massenproduktion kompatible Konsumformen

entstehen, indem die private Eigenarbeit der Haushalte als Reservoir für die Entwicklung neuer Produkte erschlossen wird. So wie die handwerkliche Arbeit Basis der ersten industriellen Revolution war, insofern eine Werkzeugmaschine als technische Rekonstruktion der Tätigkeit des Handwerkers definiert werden kann, ist die Produktentwicklung im Fordismus im Wesentlichen auf die Technisierung der Haushaltsarbeit orientiert.

Die grundsätzliche Grenze der weiteren Entwicklung von Teilhabe auf der Linie der 1960- und 1970er-Jahre ist die Unvereinbarkeit des fordistischen Teilhabekapitalismus mit den Erfordernissen des ökologischen Umbaus der Industriegesellschaft, die Unmöglichkeit, auf diesem Pfad die Wachstumsmargen zu erreichen, die nötig wären, um die Teilhabelücken zu schließen. Der Grund, weshalb die Projekte eines teilhabeorientierten Umbaus der Gesellschaft, wie sie noch in den 1970er- und teilweise bis in die 1980er-Jahren hoffnungsvoll am Horizont standen, nicht einfach wieder aufgenommen und fortgesetzt werden können, ist, dass sie einen ökologischen Umbau der Industriegesellschaft voraussetzen. Erst wenn klar ist, wie die Reproduktionsfähigkeit der Weltgesellschaft wieder hergestellt und gesichert werden kann, könnte man die stillgelegten Baustellen wieder öffnen. Vorher wird sich wahrscheinlich herausstellen, dass die Frage anders steht: mit welcher Art von ökologischem Umbau eröffnen sich neue, vielleicht andere Teilhabeperspektiven und mit welcher neuen Sicht auf Teilhabe und sozialen Fortschritt wird es möglich, die massenhaften Verhaltensänderungen in Gang zu bringen, die ein ökologischer Umbau braucht? Mülltrennung ist nicht genug. Dazu der nächste Abschnitt.

2.3. Ressourceneffizienz und die Grenzen des fordistischen Typs sozioökonomischer Entwicklung

Im diesem Exkurs werden zunächst die wichtigsten Befunde zur Entwicklung der Effizienz der wirtschaftlichen Nutzung natürlicher Ressourcen¹ seit den 1950er-Jahren dargestellt. Im daran anschließenden zweiten Teil wird der Versuch unternommen, mittels einer Reihe von Hypothesen die Bedeutung der Ressourceneffizienz für Grenzen und Umbruch des fordistischen² Typs wirtschaftlicher Entwicklung zu diskutieren und die Frage aufzuwerfen, inwieweit

- 1 In diesem Text werden als natürlichen Ressourcen alle Energierohstoffe (Erdöl, Erdgas, Kohle), stoffliche Rohstoffe (Erze, Steine und Erden u. ä.), unbearbeitete landwirtschaftliche Nutzfläche und Siedlungsfläche, nutzbare Gewässer und Grundwasser sowie alle Arten von Emissionen in Luft, Wasser und Erde (CO₂ und andere Gase und Stäube, Abwasser und deponierter Abfall) bezeichnet. In den Begriff der natürlichen Ressourcen sind dagegen keine symbolischen oder experimentellen Aneignungsformen eingeschlossen, wie sie in den Natur- und Technikwissenschaften oder in der Kunst erfolgen. Zu den natürlichen Ressourcen gehören auch die regenerativen (erneuerbaren) Ressourcen (erneuerbare Energien und nachwachsende Rohstoffe), die natürliche Kreisläufe (Wind, Wasser, Biomasse) oder Ströme (Sonnenlicht) nutzen, die durch ihre Nutzung nicht verbraucht werden, sondern sich in einem natürlichen Prozess (meist einem Kreislauf) *außerhalb* und unabhängig von der menschlichen Produktion ständig erneuern. Von regenerativen Energien ist nur dann die Rede, wenn sie ausdrücklich als solche bezeichnet sind.
- 2 Unter Fordismus verstehen wir (=Def) in Abweichung von der industriesoziologischen und der regulationstheoretischen Verwendung dieses Terminus einen internationalen Typ innovationsbasierter wirtschaftlicher Entwicklung, der auf der positiven Rückkopplung von Massenproduktion und Massenkonsum beruht, die durch die Steigerung der Arbeitsproduktivität und eine produktivitätsorientierte Lohnentwicklung vermittelt werden. Der Zusammenhang von Produktivitätsentwicklung und Masseneinkommen wird ergänzt durch gesellschaftlich (kollektiv oder staatlich) regulierte Transfereinkommen und allgemeine Leistungen des Sozialstaats, vor allem bezogen auf wirtschaftliche und soziale Infrastruktur, Bildung und Ausbildung, Forschung und Entwicklung. Das Regulationssystem des fordistischen Typs wirtschaftlicher Entwicklung koppelt auf sozioökonomisch spezifische Weise Kapitalverwertung mit massenproduktionsbasierten Formen der Teilhabe der abhängigen Beschäftigung am wachsenden Volkseinkommen und stellt somit eine historische Form der Vermittlung von Kapital und Arbeit dar, die auf der Aufhebung des Marxschen Lohngesetzes beruht und die (bedeutungsgleich) als Sozialpartnerschaft oder Klassenkompromiss interpretiert werden kann. Da es sich um die historische Gestalt des Lohnarbeitsverhältnisses in der 2. Hälfte des 20. Jahrhunderts handelt, muss Fordismus als Typ sozioökonomischer Entwicklung, als spezifische Weise, wirtschaftliche und soziale Entwicklung hervorzubringen, betrachtet werden, er kann nicht auf ein Regime wirtschaftlicher Entwicklung oder betriebliche Organisation der Produktion reduziert werden. Fordismus als Modell oder Regime wirtschaftlicher Entwicklung ist in den USA in den 1940er-Jahren entstanden, bildet aber seit den 1950er-Jahren ein globales System, das die komparativen Vorteile des internationalen Handels für die Verstärkung der Skaleneffekte der Massenproduktion nutzt. Während der Kern der fordistischen Lohnregulation und der Sozialstaat in nationalen Volkswirtschaften reguliert werden, sind große Teile der Regulierung der Kapitalverwertung, insbesondere die Emission von Kreditgeld und das Wechselkursystem, von Anfang an international organisiert. Fordismus muss also als ein globales System zusammenarbeitender und regulationsseitig verbundener Volkswirtschaften verstanden werden, zu dem entwickelte kapitalistische Industrieländer, Entwicklungs- und Schwellenländer und früher auch staatssozialistische Länder gehören. Jedes Land hat in diesem Zusammenhang spezielle Funktionen und Kompetenzen entwickelt. Neben den eigentlichen Zentren der Massenproduktion von Konsumgütern bilden sich auch Volkswirtschaften mit besonderen Funktionen heraus,

der Übergang in einen an den Fordismus anschließenden aber zugleich ressourceneffizienten Typ wirtschaftlicher Entwicklung möglich ist bzw. begonnen hat.

2.3.1. Von der extensiven zur intensiven Reproduktion der industriellen Nutzung natürlicher Ressourcen: Energie, Rohstoffe und Emissionen – empirische Befunde.

Wie wir im ersten Kapitel gezeigt haben, ist der nach dem 2. Weltkrieg etablierte Typ wirtschaftlicher Entwicklung ein *intensiv-erweiterter* Reproduktionstyp – bezogen auf die menschliche *Arbeit*. Das bedeutet, das wirtschaftliche Wachstum beruht im Prinzip auf der Veränderung einer *intensiven* Größe, in diesem Falle der Arbeitsproduktivität als dem Verhältnis des produzierten Produkts zur aufgewendeten Arbeitsmenge. Intensive Größen messen Relationen (Intensitäten), in der Ökonomie meist vom Ergebnis zum Aufwand, und unterscheiden sich darin von extensiven, mengenabhängigen Größen wie dem Bruttoinlandsprodukt oder der aufgewendeten Menge an Arbeit (Arbeitsstunden).

Die wirtschaftliche Entwicklung im Fordismus beruht auf der Steigerung der *Arbeitsproduktivität* (intensive Komponente) und infolge davon der Erschließung neuer zusätzlicher Produktionsfelder (extensive Komponente, mehr BIP durch neue Produkte) durch Produkt- und Verfahrensinnovationen, wobei bisherige Produktionsfelder verschwinden oder schrumpfen können.

In Deutschland zwischen 1950 und 2008 steigt die extensive Größe „BIP“ vollständig auf der Basis der Steigerung der intensiven Größe „BIP pro Arbeitsstunde“. (Zum Vergleich: auch in den USA steigt die Arbeitsproduktivität um vergleichbare Größenordnungen, aber dort ist

die nur in Wechselwirkung mit anderen und in Bezug auf den Weltmarkt als Teil eines fordistischen Wirtschaftssystems beschrieben werden können. Dazu gehören z.B. Rohstoff- und Energielieferanten (z.B. die arabischen oder lateinamerikanischen Ölstaaten), exportorientierte Agrarländer, Länder mit Dominanz von Dienstleistungsbranchen (z.B. Luxemburg, Schweiz) oder Länder mit speziellen Industriefunktionen, wie Deutschland, das in der internationalen Arbeitsteilung vor allem als Entwickler und Produzent von Maschinen und Anlagen agiert. Von manchen Industriesoziologen wird vorgebracht, dass Deutschland anders als Amerika keine fordistische Industrie hätte, sondern ein Produktionsmodell der diversifizierten Qualitätsproduktion verfolge. Dies mag zutreffen, wenn in anderen wissenschaftlichen Kontexten ein z.B. industriesoziologischer Begriff des Fordismus definiert wird, der Merkmale der Produktionsorganisation (z.B. Fließbänder) oder der Beziehungen von Management und Belegschaft (Art der betrieblichen Herrschaft und Kompromissbildung) als Definiens benutzt. Für den hier verwendeten Begriff des Fordismus, in dessen Zentrum die Rückkopplung von Arbeitsproduktivitätssteigerung durch Economies of scale und produktivitätsorientierter Lohnentwicklung als Entwicklungsprinzip für Innovationen der Massenproduktion und des Massenkonsums steht (um das oben gesagte mit etwas anderen Worten noch einmal zu sagen), gilt der Begriff für das internationale System der Weltwirtschaft und die dazu gehörigen Teile, auch wenn sich ihre fordistischen Eigenschaften nur im Kontext des weltwirtschaftlichen Zusammenhangs aufzeigen lassen. Für Deutschland gilt die Definition ohne jede Einschränkung, es ist vielleicht das Land, in dem bis in die 1970er-Jahre hinein eine strenge Kopplung von Produktivität, Lohn Einkommen und Transfereinkommen praktiziert wurde. Im Übrigen hatte und ist ein beachtlicher Teil der deutschen Industrieproduktion der Massenproduktion oder flexibler Massenproduktion zuzurechnen. Entscheidend aus unserer Sicht sind aber das Produktivitätssteigerungsregime und sein Bezug zur Lohn- und Konsumententwicklung und die Zugehörigkeit zu einem System von Weltmärkten, deren Wachstum insgesamt durch Massenproduktion und Massenkonsum zustande kommt.

Tabelle 2.3.-1: Verbrauch und Effizienzentwicklung von Naturressourcen**

Naturressourcen (Energie, Rohstoffe, Emissionen)		Dekadendurchschnitte					
Verbrauch und Effizienzentwicklung*		alte BRD	Vereinigtes Deutschland				Bemerk.
Ressource in Prozent zu 1960	Prozent	1970	1980	1990	2000	2006 (2004)	abweich. J
Primärenergieverbrauch im Inland	Petajoule	159	184	185	232	233	
Rohstoffentnahme und Import 1)	Mill. t	143	158	149	186	182	
Wasserentnahme aus der Natur 2)	Mill. m3			229	222	198	2004
Treibhausgase 3)	Mill. t	163	171	154	184	183	2004
darunter: CO2	Mill. t	134	143	128	159	158	
Versauerungsgase 4)	Mill. t	117	113	52	14		
Abfall	Mill. t			146	186	155	2004
Wasserabgabe an die Natur 5)	Mill. m3			230	223	199	2004
Siedlungs- und Verkehrsfläche 6)	km2	123	147	166	234	242	2004
Verbrauchssteigerung zum Vorjahr, Durchschnitt	Prozent	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-1999	2000-2006	1961-2006
Primärenergieverbrauch im Inland		5,92	1,59	0,05	-0,44	0,15	1,45
Rohstoffentnahme und Import 1)		4,25	1,07	-0,55	-0,07	-0,39	0,86
Wasserentnahme aus der Natur 2)	*	4,31	4,31	4,31	-1,51	-2,18	1,85
Treibhausgase 3)		6,34	0,47	-0,97	-2,02	-0,31	0,70
darunter: CO2		3,41	0,65	-1,05	-1,75	-0,01	0,25
Versauerungsgase 4)		1,72	-0,36	-5,41	-18,95	-5,37	-5,67
Abfall	*	1,55	1,55	1,55	1,74	-3,24	0,63
Wasserabgabe an die Natur 5)	*	4,35	4,35	4,35	-1,50	-2,18	1,87
Siedlungs- und Verkehrsfläche 6)		2,27	2,01	1,27	1,10	0,97	1,52
Effizienz (BIP in Mrd € pro aufgewendeter Ressource)							
Primärenergieverbrauch im Inland	€ / Gigajoule	0,08249	0,09088	0,10307	0,12530	0,15071	
Rohstoffentnahme und Import 1)	Mill € / t	0,87502	0,83100	0,98624	1,26429	1,61480	
Wasserentnahme aus der Natur 2)	Mill € / t	0,02524			0,03757	0,04950	
Treibhausgase 3)	Mill € / t	0,92124	0,98894	1,24122	1,65377	2,10918	
darunter: CO2	Mill € / t	0,92124	1,20565	1,48826	1,95258	2,45084	
Versauerungsgase 4)	Mill € / t	115,67647	173,15599	235,93347	1192,83323	3548,12043	
Abfall	Mill € / t	0,00234			0,00476	0,00587	
Wasserabgabe an die Natur 5)	Mill € / m3	0,02550			0,03771	0,04968	
Siedlungs- und Verkehrsfläche 6)	Mrd € / km2	0,02722	0,03892	0,04260	0,04451	0,04789	
BIP pro Arbeitsstunde	Euro / Stunde	9,11	17,32	25,03	31,29	38,57	
Effizienzsteigerung zum Vorjahr in Prozent	Prozent zum	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-1999	2000-2006	1961-2006
Primärenergieverbrauch im Inland		1,02	1,34	2,49	3,74	1,85	2,09
Rohstoffentnahme und Import 1)		2,31	1,87	3,28	3,64	2,47	2,71
Wasserentnahme aus der Natur 2)	*	0,87	0,87	0,87	5,05	4,30	2,40
Treibhausgase 3)		0,73	2,55	3,90	5,39	2,15	2,94
darunter: CO2		3,09	2,34	4,02	5,11	2,02	3,32
Versauerungsgase 4)		4,97	3,63	17,36	26,61	8,24	12,16
Abfall	*	3,26	3,26	3,26	1,78	5,28	3,37
Wasserabgabe an die Natur 5)	*	0,85	0,85	0,85	5,05	4,29	2,38
Siedlungs- und Verkehrsfläche 6)		4,30	0,94	1,14	1,90	0,84	1,82
eigene Werte BIP-Wachstum real		4,46	2,91	2,34	2,11	1,17	2,60
eigene Werte Produktivität real		5,32	3,78	2,34	2,32	1,35	3,02
*) Werte zum Teil geschätzt.							
1) Verwertete Entnahme abiotischer Rohstoffe und importierte abiotische Güter.							
2) Einschl. Fremd- und Regenwasser.							
3) Als Treibhausgase sind Kohlendioxid, Distickstoffdioxid und Methan einbezogen. Sie sind mit Hilfe von Umrechnungsfaktoren (CO2 - Emission x 1; N2O - Emission x 310; CH4 - Emission x 21) zu CO2-Äquivalenten zusammengefasst.							
4) Schwefeldioxid und Stickoxide wurden mittels Umrechnungsfaktoren zu Versauerungsgasen zusammengefasst (SO2 - Emission x 1; NOx - Emission x 0,7).							
5) Einschl. Fremd- und Regenwasser, Verluste bei der Wasserverteilung und Verdunstung.							

** Datengrundlage der Tabelle und der Abbildungen dieses Abschnitts: Umweltökonomische Gesamtrechnung des Statistischen Bundesamtes in der Fassung von 2007

der extensive Faktor größer, d.h. das BIP steigt schneller als die Arbeitsproduktivität.) Die Arbeit, die zur Erweiterung der Produktion auf neuen Produktionsfeldern benötigt wird, stammt in Deutschland vollständig aus den Freisetzungseffekten der Produktivitätsentwicklung, der Aufwand an Arbeit steigt per Saldo nicht. Anders gesagt: Das Bruttoinlandsprodukt wächst qualitativ (zusätzliche neue Produkte) und quantitativ bei gleich bleibender oder sinkender Menge an Arbeit.¹

Es war wichtig, diesen Zusammenhang hier zu rekapitulieren, denn ein intensiv-erweiterter Reproduktionstyp gilt *gerade nicht für den anderen Produktionsfaktor, die Naturressourcen!* Hier handelt es sich um *extensive* Reproduktion, weil das Wachstum des BIP auf einem vermehrten Einsatz der Naturressourcen beruht.

Während also die Erweiterung des BIP bezogen auf die Ressource Arbeit, *vollständig* aus der Steigerung der Arbeitsproduktivität folgt, resultiert das BIP-Wachstum, bezogen auf die Naturressourcen, fast ausschließlich aus dem *Zuwachs der Menge eingesetzter Ressourcen* und nur zu einem sehr kleinen Teil auf der intensiven Steigerung der Ressourceneffizienz.

Aus unserer Sicht ist dieser Unterschied eine systematische und notwendige Folge der Konstruktion und Funktionsweise des *fordistischen Regulationssystems* und die letztendliche Ursache für die seit den 1970er-Jahren wirksam werdenden Grenzen dieses Typs sozioökonomischer Entwicklung.

In den folgenden Darstellungen wird der Zeitraum von 1960 bis 2006 zugrunde gelegt, zudem wird die Entwicklung nicht in Konjunkturzyklen, sondern in Dekaden betrachtet. Diese Abweichung von dem Vorgehen in den anderen Teilen des Buches hat ihren Grund in dem verfügbaren Datenmaterial. Datengrundlage ist stets die Umweltökonomische Gesamtrechnung des Statistischen Bundesamtes in der Fassung von 2007. Unsere darauf gründenden Berechnungen sind im Anhang nachvollziehbar.

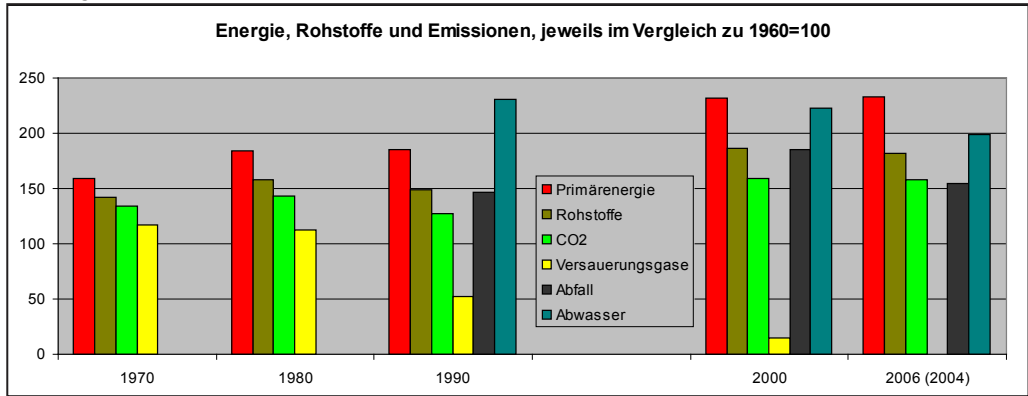
Betrachten wir zunächst die Entwicklung des Verbrauchs wichtiger Naturressourcen in Abb. 2.3.-1 von 1960 bis 2006.² Der Primärenergieverbrauch lag 2006 bei dem 2,3-Fachen, der Rohstoffverbrauch bei dem 1,8-Fachen und die CO₂-Emissionen bei dem 1,6-Fachen im Vergleich zu 1960. Dagegen ist die Menge an Arbeitsstunden auf 0,99 gesunken. Ohne die deutsche Vereinigung betrüge das Arbeitsstundenvolumen der alten Bundesrepublik nur 86% zu 1960.

Ausgedrückt in Jahresraten bedeutet dies: Während die Zahl der Arbeitsstunden jährlich im Mittel um 0,2 Prozent sank, und zwar trotz der wachsenden Erwerbstätigkeit, stiegen der Energieverbrauch im Schnitt um 1,5 Prozent, der Rohstoffverbrauch um 0,9 Prozent, der Wasserverbrauch um 1,8 Prozent jährlich (Tabelle 2.3.-1 und Abb. 2.3-2). Allerdings handelt es sich nicht um eine *ausschließlich* extensive Reproduktion, denn das Bruttoinlandsprodukt

1 Im Falle Deutschlands ist die Zahl der Arbeitsstunden sogar leicht rückläufig, im Fall der USA oder Mexikos ist die extensive Komponente etwas größer als die intensive, d.h. die Menge an Arbeitsstunden wächst, weil die Bevölkerung bzw. die Zahl der in der Marktwirtschaft Erwerbstätigen wächst, das BIP wächst dann schneller als die Produktivität. Aber auch in den USA ist die innovative Gebrauchswertentwicklung und die Steigerung der Produktivität die entscheidende Komponente der wirtschaftlichen Entwicklung gegenüber einer bloßen Ausdehnung der Produktion durch mehr Beschäftigte. Inzwischen gilt dies aber auch für die meisten Schwellenländer.

2 In den folgenden Darstellungen wird der Zeitraum von 1960 bis 2006 zugrunde gelegt, zudem wird die Entwicklung nicht in Konjunkturzyklen, sondern in Dekaden betrachtet. Diese Abweichung von dem Vorgehen in den anderen Teilen des Kapitels hat ihren Grund in dem verfügbaren Datenmaterial. Grundlage ist stets die Umweltökonomische Gesamtrechnung des Statistischen Bundesamtes in der Fassung von 2007.

Abb. 2.3.-1: Verbrauch an Energie, Rohstoffen und Emissionen (CO_2 , Versauerungsgase, Abfall und Abwasser als wichtigste Beispiele) in den Dekaden. 1960 = 100. Bis 1990 alte BRD, danach vereinigtes Deutschland.**



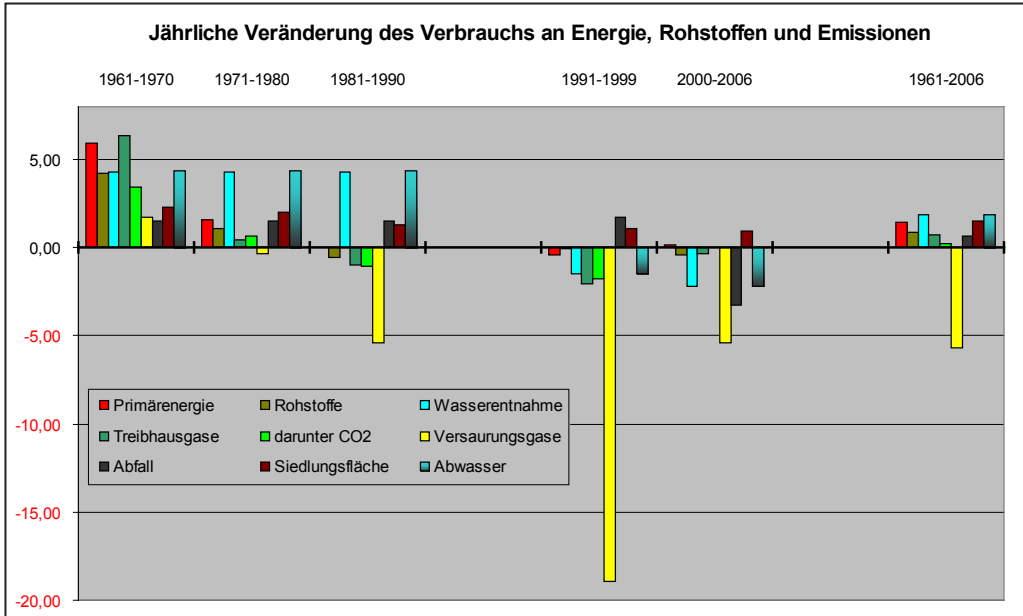
wuchs in diesem Zeitraum jährlich im Mittel um 2,6 Prozent, diese Steigerungsrate erreichte keine der verbrauchten Naturressourcen. Für den Gesamtzeitraum ist die ungünstigste Entwicklung bei Wasserentnahme und Abwasser (mit 1,9% jährlichem Zuwachs) und beim Energieverbrauch (1,5%) festzustellen, während bei der CO_2 -Emission im Mittel 0,25% Steigerung pro Jahr festzustellen ist. Trotzdem sind die steigenden CO_2 -Emissionen die gegenwärtig größte globale Bedrohung.

Diese Zahlen zeigen, dass der Reproduktionsprozess auch bei den Naturressourcen und Emissionen eine *intensive* Komponente aufweist, die allerdings schwächer ist als die extensive. Die einzige Ausnahme sind die Versauerungsgase, bei denen die intensive Komponente größer ist als die extensive, weshalb im Gesamtzeitraum ein Rückgang um jährlich fast 6% festzustellen ist. Diese Entwicklung setzt aber erst nach 1980 ein.

Eine historische Betrachtung der Veränderung des Verbrauchs der einzelnen Ressourcen zeigt, dass bis in die 1970er-Jahre die intensive Komponente sehr klein war (zwischen 0,8 und 3 Prozent, nur bei den Versauerungsgasen entsprach die Steigerung schon in den 1960er-Jahren knapp der Größe des BIP-Wachstums) und erst in den 1980er-Jahren langsam anstieg (vgl. Abb. 2.3.-2). Anders als bei der Ressource „Arbeit“, die von Anfang an *intensiv* reproduziert wurde, startet die wirtschaftliche Nachkriegsentwicklung, bezogen auf die Naturressourcen, extensiv. Das Wachstum des Ressourcenverbrauchs entsprach fast der Größe des BIP-Wachstums. Immerhin wuchs der Primärenergieverbrauch in den 1960er-Jahren noch um 6% jährlich, aber schon in den 1970er-Jahren nur noch um 1,6%, während das BIP real um fast 3 Prozent stieg. Auch die anderen Verbrauchswerte zeigen, dass bei Energie und Rohstoffen die intensive Reproduktion in den 1970er-Jahren eine relevante Rolle zu spielen begann. Beim Abfall und der Siedlungsfläche setzte die intensive Entwicklung erst in den 1990er-Jahren ein. Es gibt gute Gründe anzunehmen, dass dies wahrscheinlich in den anderen entwickelten Industrienationen der EU, für die wir keine vergleichbaren Daten haben, ähnlich abgelaufen ist, in den USA eher noch ungünstiger gewesen sein dürfte.

Abbildung 2.3.-2 zeigt, dass über den Gesamtzeitraum (1961-2006) nur bei den Versauerungsgasen die Steigerung der Effizienz größer als das wirtschaftliche Wachstum war. In den 1960er-Jahren wuchsen faktisch alle Ressourcennutzungen extensiv, auch in den 1970ern

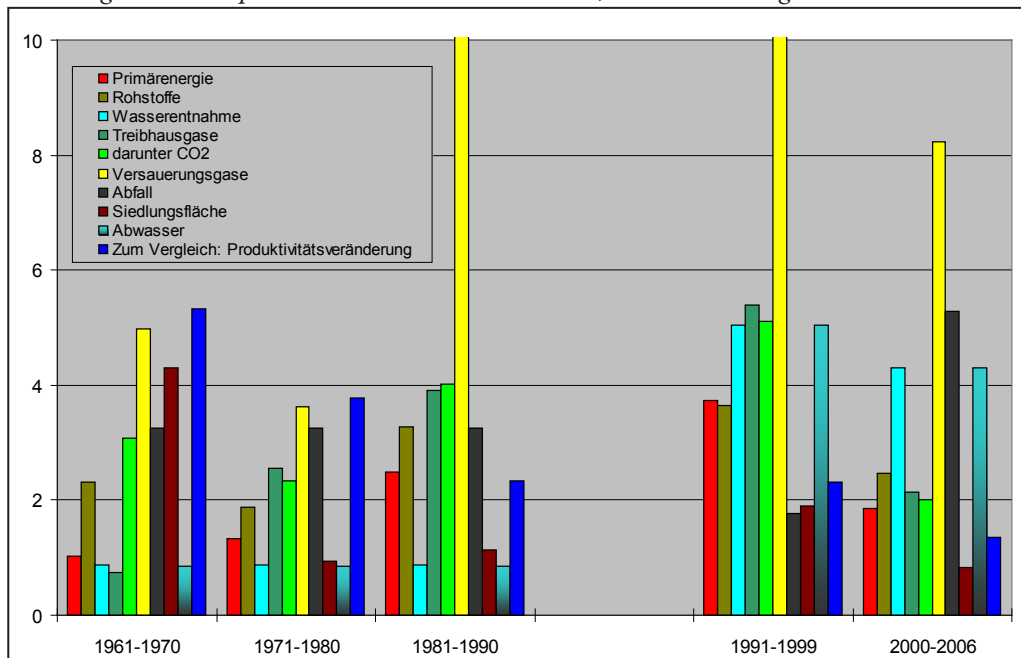
Abb. 2.3.-2: Jährliche Veränderung des Verbrauchs wichtiger Ressourcen in Dekaden. Quelle siehe Anhangstabelle.**



überwiegt die extensive Komponente, aber schon in den 1980er-Jahren wachsen der Primärenergieverbrauch, der Rohstoffverbrauch und die Emission von Treibhausgasen nicht mehr. Die intensive Komponente verstärkt sich in den 1990er-Jahren weiter, allerdings muss dieser Effekt teilweise auf die Deindustrialisierung und die Modernisierung der ökologisch rückständigen Betriebe in Ostdeutschland zurückgeführt werden. Diese Einmaleffekte konnten im folgenden Zeitraum (2000-2006) nicht wiederholt werden. Der Primärenergieverbrauch stieg nach 2000 trotz gesunkenen Wirtschaftswachstums wieder etwas, auch die Senkung des Verbrauchs anderer Ressourcen fällt nicht mehr so hoch aus wie in der Vordekade. Lediglich bei Abfall, Wasser und Abwasser, die vorher nicht so günstige Entwicklungen aufwiesen, sind nach 2000 Fortschritte zur vorangegangenen Dekade zu konstatieren.

Abb. 2.3.-3 zeigt die Veränderung der Ressourceneffizienz, die wegen der genannten Einmaleffekte in den 1990er Jahren am höchsten war, aber auch 2000-2006 noch über der Steigerung der Arbeitsproduktivität und dem BIP-Wachstum lag. Auch gegenwärtig liegt die Effizienzsteigerung über den Wachstumsraten, das ist ein wichtiger Fortschritt, weil es zu einer absoluten Senkung des Ressourcenverbrauchs führt. Allerdings gilt dies für Effizienzsteigerungsraten zwischen 0,8% (BIP pro Siedlungsfläche), 1,8% (BIP pro Einheit Primärenergie), 2% bei den CO₂-Emissionen und 2,5% (BIP pro Rohstoffeinheit) angesichts des geringen Wachstums des BIP (1,17%) bzw. der Arbeitsproduktivität (1,35%). Besser sind schon die Effizienzsteigerungsraten von 4- bis 8% bei Wasserentnahme und Abwasser, Abfall und Versauerungsgasen. Wenn die Wachstumsraten des BIP künftig wieder zwischen 3- bis 5% erreichen sollen und damit ein beschleunigter technischer Fortschritt einhergeht, sollte sich auch die Effizienzsteigerung bei Energie, Rohstoffen und Emissionen mindestens verdoppeln.

Abb. 2.3.-3: Durchschnittliche Veränderung der Ressourceneffizienz im Vergleich mit der Veränderung der Arbeitsproduktivität. Bis 1990 alte BRD, ab 1991 vereinigtes Deutschland. **



Mit der Jahrhundertwende ist in Deutschland zwar rechnerisch der Übergang zu einem überwiegend intensiven Reproduktionstyp, bezogen auf Naturressourcen, vollzogen. Es ist aber nicht gesichert, dass es auch bei steigenden Wachstumsraten bei einer Dominanz der intensiven Komponente und abnehmendem Verbrauch bleibt. Zudem reicht das Maß der Effizienzsteigerung für einen Wechsel des Entwicklungspfades, für einen neuen, ressourcenintensiven Typ wirtschaftlicher Entwicklung bei Weitem noch nicht aus.

Denn erstens müssen wir davon ausgehen, dass die Tragfähigkeitsgrenze bei vielen Ressourcen schon in den 1970er-Jahren oder noch früher erreicht war, also ein absoluter Abbau des heutigen Emissionsniveaus geboten ist. Dazu müssten der Effizienzzuwachs für jede relevante Ressource, deren Tragfähigkeitsgrenze überschritten ist, viele Jahre deutlich über dem BIP-Wachstum liegen. Unterstellt man für die Zukunft ein durchschnittliches BIP-Wachstum von 2-3%, dann sollte die Effizienzsteigerung langfristig wenigstens 5% pro Jahr betragen, wobei Substitutionsschübe kurzzeitig wesentlich größere Einmaleffekte bringen könnten, wie unten am Beispiel des Versauerungsgases gezeigt werden wird. (Vgl. dazu „Faktor Vier“ – doppelter Wohlstand, halbiertes Naturverbrauch“, von Weizsäcker, Ernst U. u. a. 1996, ein Konzept, das schon 1995 eine Steigerung der Effizienz auf 400% als „Daumenregel“ vorschlug).

Zweitens wird die Weltbevölkerung weiter wachsen, voraussichtlich wird der Höhepunkt bei knapp 10 Milliarden (derzeit 6,5) etwa im Jahr 2050 erreicht. Das bedeutet, dass es global gesehen ein extensives Wachstum der Arbeitsmenge und des Konsum- und Investitionsbedarfs geben muss, da ja nicht nur das BIP pro Kopf, sondern auch die Zahl der Köpfe und damit die der Erwerbstätigen und die der Konsumenten weltweit weiter steigen wird. Daraus folgt, dass in

vielen Ländern ein Ausbau der Industrie und eine nachholende Modernisierung unverzichtbar sind. Nur langfristig kann das Bevölkerungswachstum gestoppt werden.

Da die Tragfähigkeitsgrenzen von Naturressourcen nicht national, sondern global bestimmt sind, bedeutet dies, dass auch Länder mit stagnierender Bevölkerung wie Deutschland sich an Effizienzsteigerungsraten orientieren müssen, die das Wachstum der Weltbevölkerung berücksichtigen. Die Effizienzsteigerung muss weltweit so groß sein, dass ein steigendes BIP pro Kopf, eine wachsende Weltbevölkerung und der Aufbau zusätzlicher Industriepotenziale in nachholenden Ländern kompensiert werden. Das bedeutet, dass eine Reduzierung der Weltemissionen (etwa bei CO₂ als dem derzeit schlimmsten Problem) deutlich über 5% liegen müsste. Jedes Prozent mehr würde helfen, die Folgen der globalen Erwärmung zu mildern. Zusammen mit dem notwendigen Abbau der Altlasten wären Werte zwischen 5 und 10% pro Jahr für die entwickelten Länder nötig. Derzeit erreicht Deutschland 2% Effizienzsteigerung bei der CO₂-Emission – das ist weniger als das angestrebte Wirtschaftswachstum, also viel zu wenig.

2.3.2. Ressourceneffizienz als Grenze des fordistischen Modells sozioökonomischer Entwicklung. Die Erosion des fordistischen Wirtschafts- und Sozialmodells und der Beginn der Herausbildung eines neuen Entwicklungspfads. Theoretische Deutungen

Unsere *Hypothese* ist, dass die zurückbleibende Ressourceneffizienz und das Erreichen von Tragfähigkeitsgrenzen bei wichtigen Naturressourcen (Erdöl, Treibhausgase u.a.) bzw. das Wirksam-Werden dieser Grenzen systematisch die entscheidende Ursache für die Grenzen und die Erosion des fordistischen Typs sozioökonomischer Entwicklung seit den 1970er-Jahren sind. Dies untersuchen wir in vier Schritten.

Zunächst betrachten wir ein Modell der Regulation des fordistischen Typs wirtschaftlicher Entwicklung. Damit soll gezeigt werden, dass es zwar eine systematische Rückkopplung von Produktivität, Lohn und Massenproduktion gab, nicht aber für Ressourceneffizienz. Die fordistische Entwicklung ist blind für Ressourceneffizienz und muss daher früher oder später an Tragfähigkeitsgrenzen von Naturressourcen stoßen.

In einem zweiten Schritt zeigen wir Indizien (Volumina, Preise und Terms of Trade), die darauf hinweisen, dass Tragfähigkeitsgrenzen wichtiger Ressourcen (Energie, Klimagase, einige Rohstoffe, viele lokale Umweltbelastungen) etwa in den 1970er-Jahren erreicht wurden, eher schon Ende der 1960er-Jahre (bzw. in dieser Zeit zu Bewusstsein kamen).

Drittens wird skizziert, dass die Krise des fordistischen Typs wirtschaftlicher Entwicklung zwar wahrscheinlich durch Tragfähigkeitsgrenzen bei der Nutzung von Naturressourcen bedingt ist, die *Erosion* der fordistischen Produktions- und Lebensweise aber eher durch die *Reaktion* der handlungsmächtigen Akteure auf die Wirkung dieser Grenzen verursacht wurden. Die fast 30 Jahre währende „Wachstumsschwäche“ (nach Schumpeters Terminologie eine zur Depression verlängerte langwellige Rezession) ist also Folge eines *unbewältigten* Umbruchs, der durch im Kern fehlerhafte Reaktionen und Strategien der meisten Akteure bedingt ist, die zunächst, sehr lange Zeit und überwiegend bis heute, auf Stabilisierung und Umverteilung gerichteten Anpassungen verfolgten und den Umbruch vermeiden wollten, statt ihn zu gestalten.

Viertens soll abschließend betrachtet werden, inwieweit diese Entwicklung dann doch Innovationsfelder freisetzt, die den Fordismus aufheben könnten, d.h. in einen ressourcenefizienten Typ wirtschaftlicher Entwicklung transformieren und gegebenenfalls auch das mit

der fordistischen Sozioökonomik verbundene Teilhabemodell hinaufheben, bewahren und weiterentwickeln könnten.

2.3.2.1. Die zentrale Rückkopplung des fordistischen Entwicklungsmodells und seine Blindheit gegenüber der Ressourceneffizienz.

Im ersten Kapitel wurde gezeigt, dass die Steigerung der Arbeitsproduktivität im Zentrum der Regulation der wirtschaftlichen Entwicklung des Fordismus steht. Im ersten Abschnitt wurde an Hand geeigneter Daten gezeigt, dass dies nicht für die andere externe Produktionsbedingung gilt, die Natur, die als Produktionsfaktor in Form von Energie, Rohstoffen und Emissionen in Produktionsfunktionen eingeht. Während ein Jahr für Jahr steigendes Bruttoinlandsprodukt mit einer gleich bleibenden oder sogar sinkenden Menge an Arbeit erzeugt wird, stieg die Menge an Energie, Rohstoffen und Emissionen bis in die 1970er-Jahre hinein fast genauso schnell wie das Bruttoinlandsprodukt.

Welcher Regulationszusammenhang verbirgt sich hinter dieser Differenz? Man könnte doch meinen, dass beide, Arbeit ebenso wie Naturressourcen, Kostenfaktoren sind, deren Minimierung im Interesse der Kapitalverwertung gleichermaßen von Bedeutung sein müsste. Hinter der Steigerung der Arbeitsproduktivität steckt aber eine spezifisch fordistische positive Rückkopplung, während es sich bei den Naturressourcen um „bloße“ Kostenersparnis, um einen Kostenfaktor unter anderen handelt.

Betrachten wir den Zusammenhang von Arbeitsproduktivität und Massenproduktion im Modell: Der formelle Grundzusammenhang ist a) die Kopplung von Arbeitsproduktivitätssteigerung und Lohnsteigerung durch produktivitätsorientierte Lohnentwicklung und b) die Kopplung von Lohnentwicklung und Konsumnachfrage. Die Daten zeigen diesen Zusammenhang für alle westlichen entwickelten Industrieländer mit sehr hoher Übereinstimmung: die Raten der Produktivitätssteigerung, der Lohnentwicklung und des Konsums (privater Verbrauch plus Staatskonsum) stimmen für die meisten Länder in hohem Maße überein. (Vgl. Tabellen 2.2.-1 bis 2.2.-3)

Die Höhe der Investitionen hängt dagegen nicht eindeutig von der BIP-Entwicklung ab. Fast alle Länder haben Investitionssteigerungen über der Produktivitätsentwicklung und in den Fällen mit extensiver Komponente auch deutlich über dem BIP-Wachstum. Nur Deutschland, Italien, Finnland und Malta haben Steigerungsraten der Investitionen unter denen der Produktivität. Dies sind alles Fälle mit einer stagnierenden oder zurückgehenden Erwerbstätigen- bzw. Erwerbsstundenzahl. Die Investitionsentwicklung ist eher von der Größe extensiver Komponenten als von der Produktivitätsentwicklung abhängig, Produktivitätssteigerungen sind nach unserem Eindruck nicht signifikant auf Substitution von Lohn durch Sachinvestitionen zurückzuführen.

Zurück zum Regulationsmodell. Die dargestellte Kopplung von Produktivität und Lohn wirkt so, dass eine Produktivitätssteigerung volkswirtschaftlich vermittelt zu einer entsprechenden Lohnsteigerung und diese wieder zu einer entsprechenden Ausweitung der Konsumnachfrage und mittelbar der Investitionsnachfrage führt. Damit wächst die Menge des produzierten Produkts und entsprechend der *economies of scale* sinken die Kosten für Forschung und Entwicklung, für Ausrüstung und Anlagen und die Gemeinkosten pro Stück, was volkswirtschaftlich bedeutet, dass das BIP pro Stunde, die Stunden-Arbeitsproduktivität, steigt. Eine Produktivitätssteigerung schafft über die Ausweitung der Massenproduktion die Voraussetzung für die nächste Produktivitätssteigerung. Für alle Massenproduktionsgüter

wirkt eine *positive Rückkopplung*, weil Massenproduktionseffekte Lohnsteigerungen und Lohnsteigerungen Massenproduktionseffekte auslösen. Produktivität und Lohnentwicklung verstärken sich wechselseitig. Dieser Effekt kann weiter verstärkt werden, wenn Produkte, die mit überdurchschnittlicher Produktivität hergestellt werden, zugleich exportiert werden. Denn damit steigen die Produktionszahlen, die Kosten pro Stück sinken, noch ein Economies-of-scale-Effekt. Dementsprechend verstärken die am fordistischen Weltmarkt teilnehmenden Länder den Export von Produkten, bei denen sie überdurchschnittlich produktiv sind, während die Produktion von Produkten mit bezogen auf den Weltmarkt unterdurchschnittlichem Produktivitätsniveau fällt; diese Produkte werden importiert (internationale Arbeitsteilung). Daraus folgt, wie sich ebenfalls für fast alle entwickelten Länder zeigen lässt, dass Export und Import seit 1950 schneller wachsen als das Bruttoinlandsprodukt. Dies galt nach dem 2. Weltkrieg, aber gerade nicht für die Zeit von 1913 bis 1945 (Vgl. Wellhöner 1996).

Innovationen, die über economies of scale produktivitätssteigernde Effekte haben, sind unter diesen Bedingungen begünstigt, die Massenproduktion treibt zur Ausweitung der Massenproduktion und zur Steigerung der Arbeitsproduktivität. Dazu gehören aber nicht nur Verfahrensinnovationen, jede Verfahrensinnovation benötigt veränderte Produktionsmittel und verändert auch das Produkt. Innovationen der Produkte sind vor allem aber deshalb erforderlich, weil die über die Lohnsteigerung induzierte Erweiterung der Konsumnachfrage nicht in Form einer bloßen Vermehrung der bereits vorhandenen Produkte erfolgen kann, sondern neue Produkte erfordert. Die Realisierung einer Produktivitätssteigerung in Form wachsender Einnahmen der Unternehmen kann nur erfolgen, wenn einzelne Unternehmen den entstandenen neuen Nachfragespielraum durch zusätzliche neue Produkte ausschöpfen. Es besteht also eine weitere positive Rückkopplung: Produktivitätssteigerung führt zur Lohnerhöhung und diese schafft über die Erweiterung der Konsumnachfrage die Bedingungen für neue Produktivitätssteigerungen und Ausweitung der Produktion durch Innovationen der Verfahren, der Produktionsmittel und der Konsumgüter.

Die dargestellte Rückkopplung treibt den Innovationsprozess, bezogen auf Verfahren und Produkte, voran. Das Resultat ist kein einfaches Wachstum, bei der eine gegebene Qualität einfach zunimmt. Vielmehr handelt es sich um wachsende Produktivität auf der Basis eines qualitativen Wandels der Produkte und Verfahren, der Produktionsmittel und der Konsumgüter, der Fabriken und Arbeitstechnologien, der Arbeitsformen und der Organisationsstrukturen, der Forschungs- und Entwicklungsstrategien und -einrichtungen, der industriellen, städtischen und der ländlichen Infrastrukturen und der Verkehrssysteme und nicht zuletzt der Lebensweisen der Menschen. Dabei handelt es sich aber nicht um Wandel schlechthin und überall hin, sondern um einen *selektiven* Wandel, eine *gerichtet* fortschreitende Entwicklung, weil nicht jede Innovation den gleichen Selektionswert hat. Der Selektionswert hängt von der Bedeutung im Rückkopplungszusammenhang ab: Innovationen, die die volkswirtschaftliche Arbeitsproduktivität erhöhen und/oder zur Ausweitung der Konsumnachfrage führen, haben wegen der Rückkopplung größere Effekte als andere. Die resultierende Selektionsrichtung ist unabhängig vom Willen und Bewusstsein der Akteure, sie wird nicht durch Absichten oder Pläne, sondern durch die Selektionswirkungen der dargestellten Rückkopplungen bestimmt.

Veränderungen der Produktions- und Lebensweisen, die der Selektionswirkung der durch die Produktionsverhältnisse gegebenen Rückkopplungen entsprechen, werden stärker verbreitet und sind so begünstigt. Bestimmte Innovationsrichtungen, z.B. Zeitökonomie, Haushaltsgeräte, Industrieroboter und Autobahnen, gehören dazu, andere weniger oder gar nicht. So entsprechen auf Suffizienz oder Ressourceneffizienz gerichtete Innovationen dem Selektionsmuster weniger. Ergebnis dieser selektiven Umsetzung von Inventionen ist eine historisch spezifische

und eindeutig von anderen unterscheidbare *Gestalt* dieser Gesellschaft: die „fordistische“ Fabriklandschaft, die Konsumgesellschaft, das Netz der Autobahnen und Wohnsiedlungen, die Kaufhäuser und Supermärkte und die mit Haushaltsgeräten ausgestatteten Wohnungen gehören zu diesem Gesicht.

Die dargestellte Rückkopplung hat einen weiteren Aspekt. Aus einer betriebswirtschaftlichen Perspektive führt eine produktivitätssteigernde Innovation – egal welcher Art sie ist – zunächst zu einer Senkung der eigenen Kosten relativ zu den Kosten der Wettbewerber. Wenn die Wettbewerber diese oder eine vergleichbare Innovation übernehmen, verschwindet dieser temporäre Kostenvorteil (Surplus), aber es bleibt eine Steigerung der volkswirtschaftlichen Produktivität, wenn viele Unternehmen oft produktivitätssteigernde Innovationen einführen. Wenn nun die Löhne nicht steigen würden (was dem Marxschen Gesetz der relativen Mehrwertproduktion entspräche) würde sich die steigende Produktivität in einem ständig steigenden Anteil der Gewinne an den Einkommen ausdrücken, für den allerdings Investitionsmöglichkeiten fehlen, weil die innere Nachfrage nicht steigen kann (Rosa Luxemburgs „Realisierungsproblem“). In einer fordistischen Ökonomie aber steigen die Löhne etwa im Maße der Produktivität, das bedeutet für die Unternehmen zwar einerseits, dass die Nachfrage steigt und die zur Reinvestition der Gewinne erforderlichen neuen produktiven Anlagefelder entstehen können. Zugleich aber verschwindet mit den steigenden Löhnen der volkswirtschaftliche Effekt auf die Unternehmensgewinnrate, weil die Löhne ja auch Kosten sind, also der wichtigste Kostenfaktor etwa in dem Maße steigt wie die Produktivität. (Die Steigerung der Lohnstückkosten entspricht im Idealfall dann gerade der Inflationsrate). Den Unternehmen bleibt zwar eine absolute Steigerung der Gewinne, die etwa der absoluten Steigerung der Löhne entspricht, aber die Gewinnrate sinkt nach der Innovationswelle wieder auf das alte Niveau.¹

¹ Gewinnrate ist nicht zu verwechseln mit der Profitrate, zu deren Entwicklung wir uns hier nicht äußern. Gewinnrate meint die Rate der Steigerung der Gewinne im Verhältnis zum Vorjahr. Profitrate ist definiert als das Verhältnis der Profite zum Kapitalstock. Ihre Entwicklung hängt in hohem Maße von der Zu- oder Abnahme des Kapitalstocks ab, also von Abnutzung, moralischem Verschleiß, Kapitalentwertung und Abschreibungen einerseits und Investitionen und Wertsteigerungen andererseits. Insbesondere sind Wertermittlung für die langlebigen Teile des Kapitalstocks und die Berücksichtigung der Wertsteigerungen und Entwertungen von Teilen des Kapitalstocks durch Strukturwandel und Konkurse faktisch unmöglich. Daher sind alle Versuche, den Kapitalstock oder die Profitrate als Verhältnis der Gewinne zum Kapitalstock zu bestimmen, mit sehr großen Unbestimmtheiten behaftet. Es ist aus unserer Sicht eine ungelöste wissenschaftliche Frage, ob inflationsbereinigte Größen überhaupt über einen größeren Zeitabstand verglichen werden sollten und was damit eigentlich ausgedrückt wird. Wie ist eine Boing 747, ausgedrückt in Preisen, von 1913 zu berechnen, wenn es die Güterstruktur gar nicht mehr gibt, die dem Preisniveau von 1913 als Maßstab zugrunde lag? Die Bewertung von langlebigen Kapitalgütern und die Berücksichtigung von langfristigen Kapitalentwertungen laufen darauf hinaus, die Boing in x Autos, die x Autos in y Ochsenkarren und diese in z Wanderschuhe umrechnen zu wollen. Daher verzichten wir auf jedwede Aussage zu den langfristigen Wirkungen von Produktivitätssteigerungen auf die volkswirtschaftliche Profitrate und behandeln diese als objektiv unbestimmt. Man könnte nur sagen: wenn der Kapitalstock sich nicht verändert, führen produktivitätssteigernde Innovationen temporär zu einer Steigerung der Profitraten, die aber wieder verschwindet, wenn die Löhne im Maße der Produktivität steigen, was vor dem Fordismus in der Regel nicht der Fall war, nach dem 2. Weltkrieg bis in die 1980er-Jahre aber in allen entwickelten Ländern die Norm wurde. Wenn sich der Kapitalstock nicht ändert, bleibt die Profitrate also langfristig gleich. Natürlich, wenn man postuliert, dass der Kapitalstock schneller wächst als die Menge an Arbeit – was für Deutschland bedeuten müsste, dass er überhaupt wächst, denn die Arbeitsmenge wächst langfristig gesehen nicht, sie schrumpft – also die Summe aus Investitionen und Aufwertungen größer ist als die aus Abschreibungen, Abwertungen und Konkurs-

Der Lohnsteigerungsmechanismus erzwingt also die nächste Runde produktivitätssteigernder Innovationen – nach der Innovation ist vor der Innovation. Der Vorgang wäre an sich endlos.

Eine vergleichbare positive Rückkopplung gibt es für Innovationen, die die Ressourceneffizienz (bezogen auf Naturressourcen) steigern, im fordistischen Regulationszusammenhang *NICHT*!

Eine ressourcensparende Innovation senkt zwar Kosten und verbessert damit die Verwertung des eingesetzten Kapitals. Aber das war es dann. Sie schafft nicht notwendig Bedingungen noch Zwänge zur nächsten ressourcensparenden Innovation, es gibt keine positive Rückkopplung, keinen sich selbst verstärkenden Prozess, der eine endlose Folge ressourcensparender Innovationen in Gang setzen würde. Jede ressourcensparende Innovation hat daher vergleichsweise schlechte Karten bei der Abwägung mit anderen auf Arbeitsproduktivität zielenden Innovationen. Während die positive Rückkopplung von Produktivitätssteigerung und Massenproduktion daher zu expotenziellem Wachstum¹ der Arbeitsproduktivität und folglich des BIP führt, das

verluste, dann würde die Profitrate sinken. Dies ist aber kein wirkliches Regulationsproblem, weil zwar Eigenkapitalrenditen eine wichtige regulative Funktion haben, volkswirtschaftliche Profitraten aber nirgendwo gemessen werden, praktisch auch nicht laufend gemessen werden können, also auch keine handlungsleitende Wirkung entfalten; sie sind ein theoretisches Konstrukt. Die handlungsrelevanten Eigenkapitalrenditen hingegen haben den Marktwert eines Unternehmens (abzüglich Fremdkapital und Risiken) zum Gegenstand und der wird an der Börse ermittelt. Da Unternehmens- und Aktienwerte durch die Kapitalisierung der auf sie entfallenden Renditeanteile bestimmt sind, wäre der Ausdruck Gewinne pro Kapital gleichbedeutend mit dem Ausdruck Gewinne pro kapitalisierten Gewinnen. Da dies bezogen auf die langfristige Wirkung eine Tautologie ist, kann man mit Eigenkapitalrenditen immer nur Vergleiche zwischen Unternehmen zu einem Zeitpunkt oder von einem Jahr zum anderen ausdrücken, nicht aber langfristig. Der Kapitalstock und seine Bewertung gehen in die Ermittlung der Eigenkapitalrenditen gar nicht ein, Eigenkapitalrenditen sind kein Abbild volkswirtschaftlicher Profitraten.

- 1 Das Geheimnis expotenziellen Wachstums durch Rückkopplung oder auch Selbstreferenz ist in den Naturwissenschaften ein inzwischen gut untersuchtes Phänomen. Positive und negative Rückkopplungen spielen bei Evolutionsschüben oder auch in der Konstitution dissipativer Strukturen, sich selbst organisierender und regulierender Strukturen eine wichtige Rolle. Für viele Sozialwissenschaftler und politisch interessierte Laien ist expotenzielles Wachstum wegen des scheinbar explosionsartigen Verlaufs eher Gegenstand des Missfallens. Es ist aber durchaus bekannt als demographische Transition in der Bevölkerungsentwicklung oder eben aus Theorien wirtschaftlichen Wachstums. Auch Formen, wie der sich selbst verwertende Wert, der Mehrwert heckende Mehrwert oder das sich selbst akkumulierende Kapital können als positive Rückkopplungen, als an sich selbst angeschlossene Handlungsverläufe aufgefasst werden. Dass sozioökonomische Prozesse sich selbst antreiben, ist also lange bekannt und inzwischen z.B. auch für die neolithische Agrarrevolution beschrieben. Wachstumskritiker lehnen Wachstum oft gerade deshalb ab, weil es fast immer auf Selbstreferenzen, an sich selbst rückgekoppelten Regelkreisen beruht, die – wenn man sie über einen bestimmten Punkt fortschreibt – notwendig in einen Kollaps führen. Dabei wird regelmäßig übersehen, dass wirkliche Entwicklungen keinen mathematischen Fortschreibungen folgen. Sieht man von schwarzen Löchern, Atombomben und Kapitalmarktblasen ab so führen an sich selbst rückgekoppelte Prozesse nach einer Phase sich beschleunigenden Wachstums in eine Phase stabiler Reproduktion auf der Basis der im Wachstumsprozess etablierten Struktur (die allerdings endlich ist). Das muss so sein, weil es sich im Normalfall nie um geschlossene Systeme handelt, also immer auch Kopplungen an externe Prozesse vorhanden sind, die irgendwann den expotenziellen Wachstumsprozess zum Erliegen bringen und zu einer Reorganisation zwingen – bis zum nächsten Wachstumsschub. Genau dies ist aber auch bei der Rückkopplung des Kapitals an sich selbst, der Kapitalverwertung der Fall. Sie würde wie reine Kapitalmarktblasen zum Kollaps führen, wenn es nicht Rückbindungen an die Lohnarbeit, an die Lebenswelt der Menschen, an Kultur und Politik gäbe. Aber darum geht es aber auch bei der Krise des fordistischen Entwicklungstyps: Expotenzielles

historisch gesehen als explosionsartiger Anstieg der Produktivität und des BIP zwischen 1950 und 1975, als eine historisch gesehen fast augenblickliche Schöpfung (Selbstorganisation) einer neuen Gesellschaftsstruktur und der dazu gehörigen Sachwelt erscheint, handelt es sich bei der Ressourceneffizienz nicht um einen immanenten Regelkreis des fordistischen Entwicklungsmodells, sondern um einen externen Faktor, der nur nebenher eine Rolle spielt. Die Steigerung der Ressourceneffizienz hängt von externen Umständen ab.

Dies ist aber für einen Entwicklungsschub zu wenig, die Ressourceneffizienz steigt zwar im Laufe der Zeit, aber nicht exponentiell, und sie bleibt hinter dem Wachstum von Arbeitsproduktivität und BIP deutlich zurück. Erst mit Erreichen von Tragfähigkeitsgrenzen modifiziert sich dieser Zusammenhang, weil zusätzlicher Verbrauch dann zu Preissteigerungen führt, die einen Zwang zu verbrauchssenkenden Innovationen erzeugen. Das könnte der Ausgangspunkt eines neuen Regulationskreises sein.

Die Frage nach einem ressourceneffizienten Typ wirtschaftlicher und sozialer Entwicklung ist regulationsseitig die Frage nach einer positiven Rückkopplung von ressourcensparenden Innovationen an die Bedingungen der Kapitalverwertung. Eine solche Rückkopplung ist derzeit bestenfalls in Ansätzen zu erkennen, wir kommen darauf zurück.

2.3.2.2. Ressourceneffizienz als Grenze dieses Typs wirtschaftlicher Entwicklung – Indizien: Preise, Terms of Trade.

Wir hatten gezeigt, dass für den Fordismus typische Innovationen die Arbeitsproduktivität über den Massenproduktionseffekt permanent vorantreiben. Dieser Economies-of-scale-Effekt trifft auf alle Produkte zu, die hohe einmalige Kostenanteile aufweisen, also vor allem auf Industrieprodukte mit viel Forschungs- und Entwicklungsaufwand, hohen Anlagekosten und relativ geringen Kosten für Material und einfache Arbeiten, die für jedes Stück anfallen. Er gilt nicht oder nur eingeschränkt für Produkte, die einen hohen Anteil an Energie und Rohstoffkosten aufweisen und nicht für Produkte, die in hohem Maße von der genutzten Bodenfläche abhängen. Solche Produkte können *negative* Economies-of-scale-Effekte aufweisen, wenn Kosten für die Ausweitung der Produktion überproportional ansteigen, beispielsweise in der Landwirtschaft. Der am längsten bekannte Effekt ist die landwirtschaftliche Differentialrente, die entsteht, wenn die Kosten mit jeder zusätzlichen Tonne einer Ackerfrucht ansteigen, weil für zusätzliche Produktion Boden schlechterer Qualität zusätzlich bestellt werden muss und weil der Transportaufwand steigt (Thünensche Kreise). Dieser Effekt findet sich auch bei Energie, Rohstoffen und Emissionen, wenn in der Nähe von Verfügbarkeits- oder Tragfähigkeitsgrenzen operiert werden muss. Jede zusätzliche Energieeinheit, jeder zusätzliche Rohstoff

Wachstum führt nach dem 2. Weltkrieg beschleunigt bis an die Grenze der Belastbarkeit der Naturressourcen und kommt dann zum Erliegen. Erst nach einer Restrukturierung ist vielleicht ein neuer Wachstumsschub möglich. Das scheint nur sinnlos und bedrohlich, wenn man sich nicht klar macht, dass alle Entwicklung in Schüben erfolgt und im Wechsel zwischen Beschleunigung und Stagnation. Ohne Phasen beschleunigter Entwicklung mit positiven Rückkopplungen und Selbstreferenzen würden wahrscheinlich überhaupt keine komplexen Strukturen entstehen können. Zugegeben ist diese Einsicht nur schwer mit den Rationalitätsvorstellungen des Menschen zu vereinbaren, der meint, alles müsse einen Zweck außer sich selbst haben und diesem externen Zweck rational entsprechen. Dabei sagt schon Spinoza: Substanz nenne ich, was durch sich selbst ist und keines anderen zu seiner Existenz bedarf. Sein Gott ist ein positiv rückgekoppeltes System, zudem ein geschlossenes.

und jede zusätzliche Einheit Emission wird teurer als die vorige, weil die Erschließungskosten steigen, die Bergwerke tiefer, die Wege länger oder die Lagerungsbedingungen komplizierter werden, ggf. Schäden zunehmen, die Umweltaktivisten ausdauernder protestieren, und mittelbar, weil sich das Verhältnis von Angebot und Nachfrage auf den Energie- Rohstoff- und Emissionsmärkten verschlechtert.

Grundsätzlich sind also auch für Industriegüter negative Skaleneffekte zu konstatieren, mehr oder weniger, je nachdem, wie hoch der Anteil der Kosten für Energie, Rohstoffe und Emissionen und für Transporte ist. Allerdings sind in den 1950er- und 1960er-Jahren die positiven Skaleneffekte bei fast allen industriellen Massenprodukten sehr viel stärker als die anfangs geringen negativen Skaleneffekte. Das gilt, solange Energie, Rohstoffe und Emissionen noch weitab der Tragfähigkeitsgrenze genutzt werden, Tragfähigkeitsgrenzen noch unbekannt sind oder ökonomisch nicht wirksam werden. (Die physische Tragfähigkeitsgrenze der CO_2 -Emissionen dürfte schon in den 1950er-Jahren erreicht worden sein, aber das war weder bewusst noch regulationsseitig wirksam, da die Wirkungen sehr langsam und global verteilt auftraten. Erst wenn es Akteure gibt, die die Macht haben, die Emittenten politisch oder juristisch zur Messung, Bezahlung und Beschränkungen zu zwingen, ist eine physische Tragfähigkeitsgrenze auch wirtschaftlich relevant. Erst in den 1990er-Jahren sind global gesellschaftliche Bedingungen entstanden, die CO_2 -Emissionen wirtschaftlich zu einer knappen Ressource machen.)

Da die fordistische Produktionsweise über keine inhärente Regulation zur Steigerung der Ressourceneffizienz mindestens im Maße des wirtschaftlichen Wachstums verfügt, nimmt mit dem Wachstum der Arbeitsproduktivität und des BIP die Ressourcenbelastung zu. Da man davon ausgehen muss, dass faktisch alle Naturressourcen endlich sind, muss ein solcher Entwicklungstyp irgendwann notwendig an Tragfähigkeitsgrenzen führen.

Unsere Hypothese ist nun, dass die fordistische Wachstumsdynamik der Arbeitsproduktivität deshalb dramatisch auf die Hälfte zurückgeht, weil die negativen Skaleneffekte der Ressourcenbelastung die positiven Effekte der Massenproduktion untergraben. Darin sehen wir die Hauptursache der Halbierung der durchschnittlichen Produktivitätssteigerungsraten seit den 1970er-Jahren und der daraus folgenden Wachstumsschwäche.

Kann man empirisch zeigen, dass und wann diese Tragfähigkeitsgrenzen erreicht wurden? Dafür gibt es einen hilfreichen Indikator. Solange die Nutzung einer Ressource noch weit von der Tragfähigkeitsgrenze entfernt ist, spiegelt die Preisentwicklung im Kern nur die tatsächlichen laufenden Kosten für die Nutzung einer Ressource, einer Deponie etc. wieder. Die Preisentwicklung wird sich in der Nähe der Inflationsrate bewegen, weil es keinen Grund gibt, nicht anzunehmen, dass die Produktivität in diesem Bereich schneller oder langsamer steigt als in anderen Branchen – solange es nur um die realen Kosten, also im Wesentlichen um Löhne und Vorleistungen geht. Der tausendste Schornstein ist nicht teurer als der fünfhundertste und die zweimillionste Tonne Erdöl nicht teurer als die millionste. Erst wenn man in die Nähe der Tragfähigkeitsgrenze kommt, steigen die Erschließungskosten überproportional an, zudem kann die steigende Nachfrage nur schwer gedeckt werden und die Ressource wird Gegenstand spekulativer Aufwertungen. Wenn diese Überlegung richtig ist, dann müsste eine Preisentwicklung deutlich über der Inflationsrate und eine Verschlechterung der Terms of Trade für Rohstoffe und Energie importierende Länder das Erreichen von Tragfähigkeitsgrenzen anzeigen.

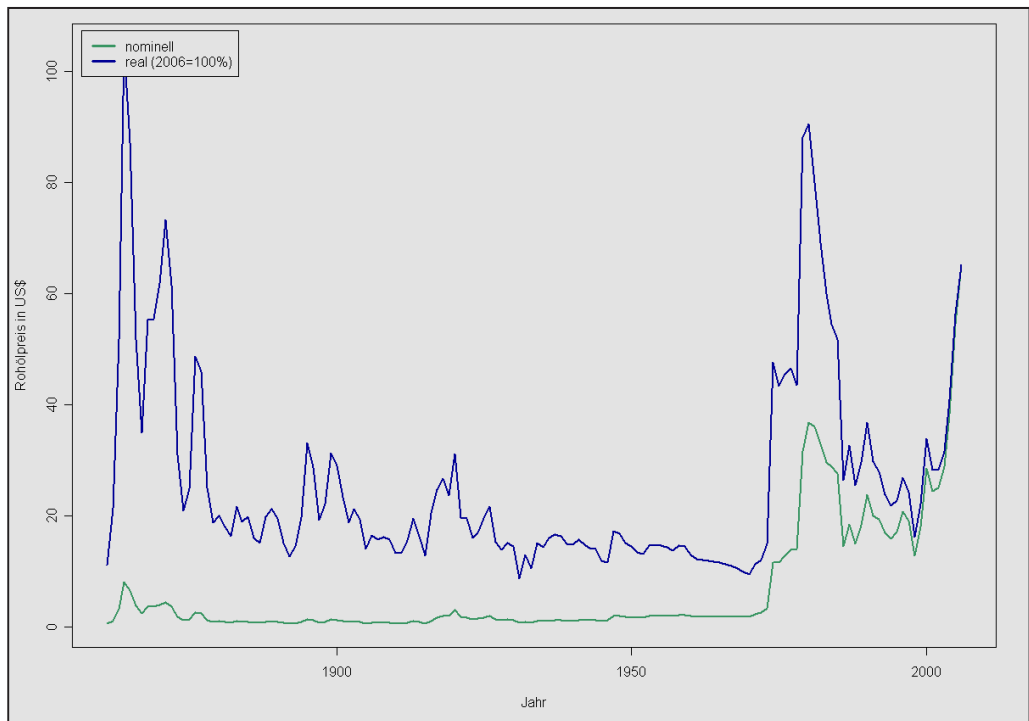
Die folgende Abbildung 2.3.-4 (Steiner Wikipedia) zeigt, dass der inflationsbereinigte Rohölpreis nach den erforderlichen Anfangsinvestitionen im 19. Jahrhundert etwa bis in die 1960er-Jahre weitgehend stabil blieb. Der Nominalpreis, der anfangs sehr hoch war, ist im 20. Jahrhundert tendenziell gesunken, weil die Produktivität der Ölproduktion in den ersten Jahren schneller gestiegen ist als das Preisniveau. Inflationsbereinigt bleibt der Preis von 1850

bis 1970 gleich. In den 1970er-Jahren schnellte der Ölpreis nach oben (wichtig: der inflationsbereinigte!) und zieht nicht nur alle anderen Energiepreise mit, sondern auch die durchschnittlichen Inflationsraten (deshalb ist der Anstieg des nominalen Ölpreises noch höher als der des preisbereinigten). In den 1980er-Jahren gelang es zeitweilig, die Preisentwicklung wieder unter Kontrolle zu bekommen.

Das demonstrieren auch die beiden folgenden Grafiken Abb. 2.3.-4 und 2.3.-5). Darüber hinaus ist zu erkennen, dass auch die anderen Rohstoffe im Preis nach oben gehen und dies die Terms of Trade zwischen 1974 und 1986 negativ beeinflusst (Differenz zwischen dem Preisindex der Einfuhr- und der Ausfuhrpreise). Nach 2000 wird das in den 1970er-Jahren erreichte Preisniveau wieder erreicht und überboten. Verfügbarkeits- oder Tragfähigkeitsgrenzen objektiv zu bestimmen ist nicht einfach, auch dann nicht, wenn alle sicher sind, dass es sie gibt. Niemand wird bestreiten, dass die Ölvorkommen der Erde begrenzt sind, aber der Streit, ob die Grenze schon erreicht ist oder erst noch erreicht wird, ist nicht weniger erbittert als der Streit um die Wirkung der CO₂-Emissionen.

Die folgende Grafik zeigt plausibel, dass die Zeiten eines exponentiellen Wachstums der Ölproduktion vorbei sind, unabhängig davon, ob noch kleine Steigerungen möglich sind

Abbildung 2.3.-4: Rohölpreis, nominal und real seit 1900



Wikipedia, Thomas Steiner, evolution of the crude oil price (data by BP, see raw data at the bottom from BP): nominal prices (2006=actual price) and real prices in US dollar. http://de.wikipedia.org/w/index.php?title=Bild:Oilprice_1900.png&filetimestamp=20070912195125 am 28.10.2008

Abb. 2.3-5: Preisentwicklung für Rohstoffe und Energie 1970 – 2006

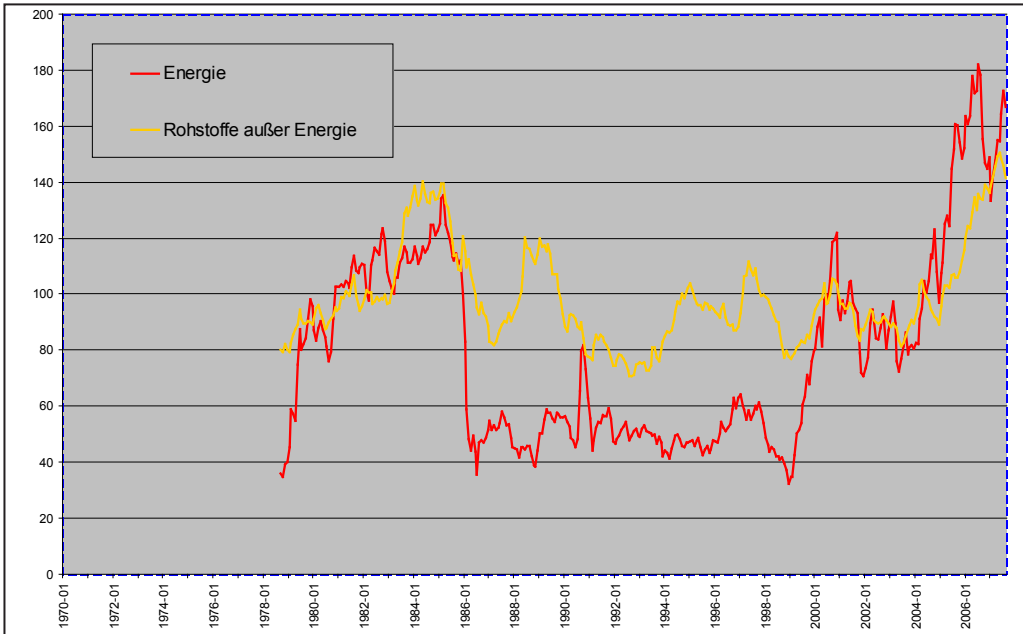
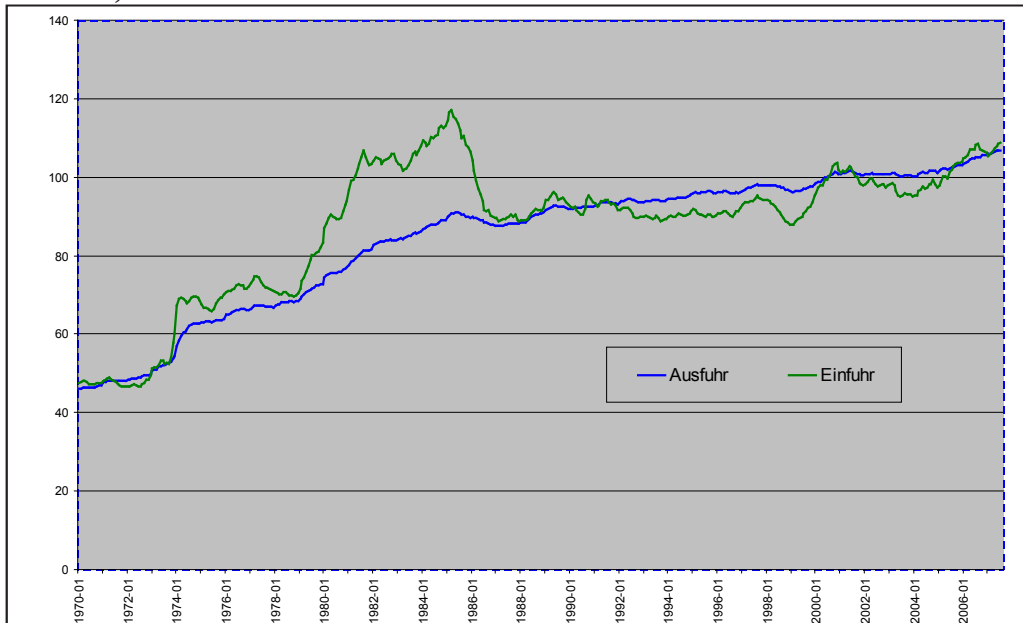
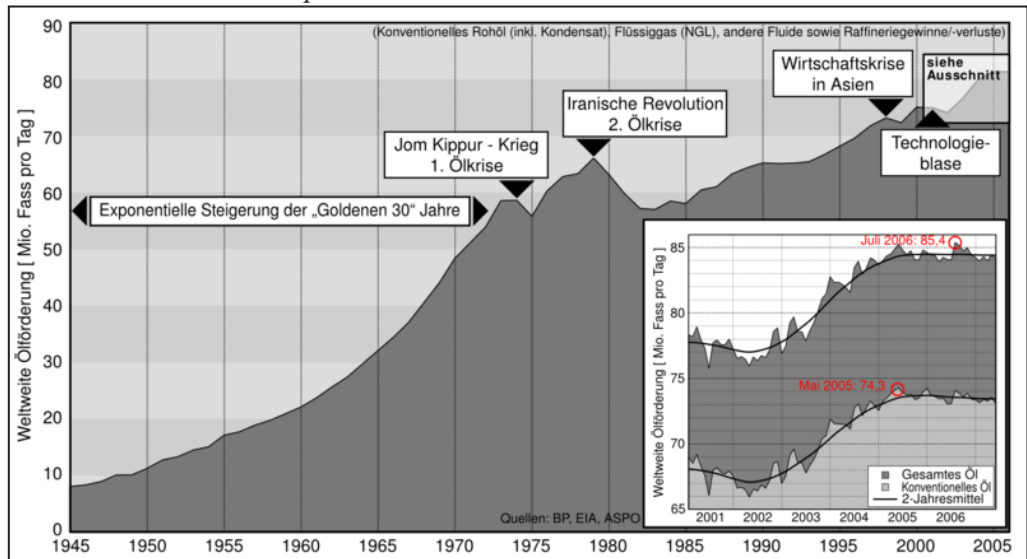


Abb. 2.3-6: Terms of Trade für Deutschland 1970 - 2006. Grün über blau: Importe werden verteuert. Jahr 2000= 100 %



Eigene Darstellung, Quelle der Daten: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Institut, Hamburg (HWWI)

Abb. 2.3-7: Weltweite Erdölproduktion



Quelle: Florian.Arnd, Wikipedia <http://de.wikipedia.org/w/index.php?title=Bild:Weltweite-Erd%C3%B6lproduktion-Grafik.png&filetimestamp=20070916131913> am 27.10.2008

oder nicht. Sie zeigt, wie das exponentielle Wachstum der 1950er- und 1960er-Jahre in eine Stagnation übergeht.

2.3.3. Erosion des fordistischen Entwicklungsmodells

Der fordistische Typ wirtschaftlicher Entwicklung hat bezogen auf die Ressource „Arbeit“ eine intensiv erweiterte Reproduktion etabliert, die *an sich* eine von bornierten Schranken befreite Teilhabe der Bevölkerung am gesellschaftlichen Reichtum in Form wachsenden Konsums und verbesserter Arbeits- und Lebensbedingungen möglich macht. Dieser Typ wirtschaftlicher Entwicklung war aber mit einer überwiegend *extensiven* Nutzung von Naturressourcen verbunden. Früher oder später musste die wirtschaftliche Entwicklung an die Tragfähigkeitsgrenzen der industriellen Nutzung der Natur geraten. Diese aus heutiger Sicht nicht mehr überraschende Diagnose war in den 1970er-Jahren nur sehr wenigen Menschen klar, die damals allesamt als Außenseiter galten.

Unsere Hypothese ist, dass die Erosion des fordistischen Wirtschafts- und Sozialmodells zwar durch das Erreichen von Tragfähigkeitsgrenzen der Naturressourcen ausgelöst wurde, aber die Erosion der fordistischen Verhältnisse eine *Folge der Reaktionen der verschiedenen mit- und gegeneinander handelnden Akteure* auf den Weltmärkten bzw. in Deutschland war. Diese Reaktion wies zunächst und weist im Wesentlichen bis heute in die falsche Richtung, hat das Problem daher nicht gelöst, sondern verschleppt und verschärft. Es waren zwei zentrale Elemente: Erosion des „Klassenkompromisses“, der fordistischen Lohn- und Sozialstaatsregulierung und zweitens Übergang zu einem Weltwirtschafts- und Welthandelssystem des Standortwettbewerbs.

Fast alle Akteure haben von den 1970er-Jahren bis in die Gegenwart auf die Öl-, Energie- und Rohstoffkrisen, die Halbierung der Produktivitätsentwicklung und der Wachstumsraten und die zunehmenden weltwirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Konflikte nicht mit Strategien des Umbaus der Industriegesellschaft reagiert, sondern mit einer Strategie der Abwehr von Bedrohungen und der Stabilisierung der gegebenen Verhältnisse. Versuche der Veränderung und des Umbaus, nicht zuletzt auch diejenigen, die ansatzweise in die richtige Richtung gezeigt hätten, wurden sehr lange Zeit als zusätzliche Bedrohung wahrgenommen und abgewehrt.

Zwar entstand mit den Ölkrisen und den bewusst werdenden Umweltproblemen, dem Waldsterben, der Luftverschmutzung oder den Schäden an Flüssen und Seen das Bewusstsein einer ökologischen Krise, die allerdings nicht im Zusammenhang mit den wachsenden ökonomischen Problemen gesehen wurde, denn dieser Zusammenhang war nicht ohne Weiteres zu erkennen, er ist über Weltmärkte und globale Preisentwicklungen vermittelt. Eher erschienen die Gier der Ölscheichs, die Macht der Konkurrenten, Fehler der Politik oder überzogenen Forderungen der Gewerkschaften als Grund wirtschaftlicher Schwierigkeiten. Das Bewusstsein eines bevorstehenden und zu gestaltenden gesellschaftlichen Umbruchs gab es anfangs weder in der Bevölkerung noch bei den Eliten – von wenigen Ausnahmen abgesehen. Der kalte Krieg spaltete die Wahrnehmung in die Extreme von fundamentalistischer Apologie und radikaler Kritik. Die Sichtweise einer kritische Revision der an sich wirtschaftlich und sozial erfolgreichen Entwicklung, die begonnen hatte, den Klassengegensatz in einen Kompromiss zum gegenseitigen Vorteil zu transformieren, war im kalten Krieg fast unmöglich. Die Anerkennung des Erfolgs schloss Kritik aus, die Kritik galt nur als Kritik, wenn sie an die Wurzel ging, also mit einem Wort von Marx „radikal“ war. Und einen radikalen Umgang mit den Wohlfahrtsökonomien der Nachkriegszeit wollte weder die europäische noch die deutsche Bevölkerung unterstützen. Der in den 1970er-Jahren beginnende Umbruch begann daher in einer grundsätzlich konservativen und zugleich gespaltenen politischen Diskurskonstellation und es gab keine relevanten Teile der Eliten, die anders agierten.

Im Folgenden sollen einige widersprüchliche Reaktionen und ihre Folgen des Umbruchs skizziert werden.

Das Erreichen von Tragfähigkeitsgrenzen der Naturressourcen löst bekanntlich eine Reihe wirtschaftlicher Krisen (*Ölkrisen* der 1970er-Jahre) und anhaltender Probleme aus: Kostensteigerung, zunehmende Verunsicherung hinsichtlich der *Investitionsrisiken* und Verschlechterung der Kapitalverwertungsbedingungen. Darauf reagieren die Akteure vor allem, indem sie versuchen, die Preisentwicklung und die Energie- und Rohstoffversorgung unter Kontrolle zu bekommen – wirtschaftlich, politisch und notfalls militärisch. Das war zunächst auch erfolgreich, wie die Grafik vorn zeigt. Nach 1986 sanken die Energiepreise (nicht so sehr die Rohstoffpreise) für ca. 15 Jahre wieder. Diplomatie, Ölkriege, Finanzmärkte aber auch die Forschungslaboratorien der Ölkonzerne, der Wissenschaft, der Industrie überhaupt waren die Schauplätze dieser Schlacht um Spielraum für weiteres wirtschaftliches Wachstum, was immer bedeutete, Fortsetzung auf Basis des gegebenen Typs wirtschaftlicher Entwicklung. Dieser Kreislauf von Energie-, Rohstoff- und Umweltkrisen und kompensatorischen Gegenaktionen setzt sich bis heute fort, der Umstieg auf ein anderes Modell der Ressourcenversorgung spielt erst in jüngster Zeit eine relevante Rolle.

1971 kündigen die USA die Einlösepflicht für den Dollar, 1973 gab es die erste Ölkrise, der Wechselkurs des Dollar wurde freigegeben und das Währungssystem von Bretton Woods brach zusammen. Damit war die noch während des 2. Weltkriegs entstandene geldpolitische Grundlage des fordistischen Weltwirtschaftssystems aufgehoben, die die Handelspartner zu

Strategien komparativer Vorteile motivierte und wenig Raum für Umverteilungsstrategien und Standortwettbewerb ließ. Die Ursache für den Zusammenbruch waren die Außenhandelsdefizite der Vereinigten Staaten, die mit dem Ressourcenproblem und der Weltmachtrolle zu tun haben. Da die USA inzwischen Nettoimporteur von Energieressourcen und Rohstoffen waren, machten ihnen die steigenden Preise für Energie und Rohstoffe und die Verschlechterung der Terms of Trade zu schaffen. Hinzu kam, dass die europäischen Länder ihre Konkurrenzposition im Verhältnis zu den USA in den vergangenen 20 Jahren laufend verbessert hatten, sich die Handelsbilanz der USA entsprechend verschlechterte und die USA wegen ihrer Rolle als Supermacht und Weltpolizist – nicht zuletzt zur Sicherung der weltweiten Rohstoff- und Energiereserven – hohe Kosten für Rüstung und lokale Kriege (in diesem Fall Vietnam) aufbringen mussten. Sie konnten die mit der Sicherung des Weltwährungssystems verbundene Einlösungspflicht von Dollar in Gold gerade in dem Moment nicht mehr gewährleisten, in dem sie massenhaft zur Anwendung gekommen wäre. Die anderen Länder waren unter diesen Bedingungen umgekehrt nicht bereit, ihre Währungen am Dollar zu orientieren und die Interventionskosten dafür zu tragen. Insbesondere die deutsche Bundesbank träumte davon, endlich eine vom Dollar unabhängige eigene Geldpolitik machen zu können und „geldpolitische Souveränität“ zu gewinnen. Der Weg aus der USA-dominierten währungspolitischen Kooperationspflicht in den Standortwettbewerb war frei!

Die Verschlechterung der Verwertungsbedingungen unter den neuen Weltmarktbedingungen löste im Verein mit weiteren Ursachen eine Reihe von Krisen und Veränderungen im Finanzsystem aus, die ihre eigene Dynamik entwickelten und die insgesamt inkonsistente Wirkungen hatten: Entstehung des europäischen Wechselkurssystems und später des europäischen Währungssystems mit dem Euro, neue Börsenpapiere, eine merkantilistische Haushaltspolitik in Deutschland, eine geplatzte Börsenblase 2000, aber auch die Immobilienkrise des Jahres 2008 könnte man exemplarisch nennen. Diese Krisen und die dabei entstehenden „Finanzinnovationen“ kompensieren teilweise die Wirkungen der Energie- und Rohstoffpreisentwicklung, regulieren und nutzen sie aber auch für spekulative Zwecke. Meist aber sind sie keine unmittelbaren Folgen der Ressourcenprobleme. Der zentrale Inhalt der Finanzmarktinnovationen ist, unter den Bedingungen geschwächter Wirtschaftsdynamik *neue Verwertungsfelder außerhalb der realen wirtschaftlichen Entwicklung zu finden* – ebenso aber des Bemühens anderer Akteure, dies zu begrenzen und unter Kontrolle zu halten.

Mit dem *Finanzmarktkapitalismus* entstand ein Verwertungsmodell, das Gewinne nicht zuerst und letztlich aus der finanziellen Vermittlung *realwirtschaftlicher*, d.h. *industrieller Entwicklungen* (Dienstleistungen und Landwirtschaft eingeschlossen) schöpft, sondern aus *Umverteilungen* zwischen Kapital- und Geldanlagen und der Entwertung eines Teils der Anlagen zugunsten anderer. Ein wichtiger Indikator dieses Paradigmenwechsels in einem fehlgeleiteten Umbruch ist der Anstieg des Kapitalmarktzinses über die Wachstumsrate des BIP. Ein Zins unterhalb der Wachstumsrate kann im Mittel aus dem Wachstum refinanziert werden, das die mit dem Kredit finanzierten Investitionen in der Zukunft einbringen sollten. Ein Zins über der Wachstumsrate kann nicht aus erwartbaren Erträgen der Investitionen refinanziert werden. Das in den 1970er-Jahren erreichte Zinsniveau markiert also den Übergang aus einer auf Produktivität und industrieller Entwicklung beruhenden Kapitalverwertungsstrategie in eine, die Gewinne aus Umverteilung und selektiver Kapitalentwertung zu ziehen sucht.

Standortwettbewerb statt eines Welthandelssystems, das den Wettbewerb (wenigstens zwischen den entwickelten Ländern) auf Kooperation zur Nutzung komparativer Vorteile gründete. Dieser Übergang erschien den Akteuren als „Globalisierung“, obwohl das fordistische Weltmarktsystem ebenso „global“, nur weniger auf Nutzung globaler Differenzierung für singuläre

Vorteile der „Gewinner“ ausgerichtet war. Während das fordistische System auf die Nutzung der economies of scale durch internationale Arbeitsteilung zielte, funktionalisiert das durch Deregulation entstandene neue System den *Standortwettbewerb*, also die reguläre Möglichkeit, Gewinne durch Umverteilung von Marktanteilen zu Lasten der Verlierer zu machen. Mittel dazu ist die Nutzung differenter Lohn-, Steuer- und Sozialabgabenniveaus, unterschiedlicher Sozial- und Umweltstandards, die vor allem dazu dienen, Druck auf die Beschäftigten und deren Löhne und Arbeitsbedingungen auszuüben. Gewinne durch Umverteilung – dies wird es im Kapitalismus immer geben, aber es ist nicht normal, wenn dies ins Zentrum der Strategien wirtschaftlicher Entwicklung rückt. Das nach dem 2. Weltkrieg entstandene Welthandelssystem mit WTO, Bretton Woods, Weltbank und IWF hatte auch den Sinn, Rent-seeking und Umverteilung als Gewinnquellen einzuschränken, um die Anstrengungen auf den Kern des fordistischen Modells, die industrielle Entwicklung, zu konzentrieren.

Der dritte große Bereich der Reaktionen auf die Entwicklungsgrenzen betrifft den Druck auf Löhne, Arbeitsbedingungen und die Kosten des Sozialsystems, also die Entwicklungen, die in Deutschland mit dem Lambsdorf-Papier begannen und in der Agenda 2010 ihren vorläufigen Höhepunkt hatten. Im Zuge einer 20-jährigen Entwicklung gelang es, eine Strategie der Umbruchbewältigung durch Druck auf die Löhne und die Sozialausgaben durchzusetzen. Dabei wurde die im Fordismus entstandene Machtposition der Arbeitnehmer und ihrer Organisationen erheblich untergraben. In den 1970er-Jahren war die Macht der Arbeitnehmer noch groß, Druck auf die Löhne und die Sozialleistungen konnten damals kaum erfolgreich sein.

Verteidigung von Arbeitnehmerinteressen in den 1970er-Jahren hieß vor allem, Löhne durchzusetzen, die die gestiegene und weiter steigende Inflation kompensierten *und* der bisherigen Produktivitätsentwicklung folgten. Dass die Produktivitätssteigerung seit Mitte der 1970er Jahre nur noch halb so hoch war wie in den 1960er-Jahren, kam erst nach 1982 zu Bewusstsein. Im Jahr 1969 wurden nominal 12% Lohnerhöhung durchgesetzt, danach waren es sogar 19, dann 14, 11, 14, und wieder 11 (1974). Natürlich waren auch die Preise in diesen Jahren erheblich gestiegen, die Inflationsraten betrugen bis zu 6,5% und lagen im Zyklus 1968-1975 bei immerhin 4,6% bzw. 1976-1982 auch 4,5% jährlich (Verbraucherpreisindex für einen 4 Personenhaushalt). Inflationsbereinigt lagen die Lohnerhöhungen also bei bis zu 11%, im Mittel 5,6% jährlich für den Zyklus 1968-1975 bei einer Produktivitätssteigerung von nur 3,5% (real pro Erwerbstätigem bzw. 4,5% real pro Stunde). Die korrekte Marke einer ausgeglichenen Lohnentwicklung – Produktivität plus Zielinflationsrate – hätte damals bei nominal etwa 5 Prozent jährlich gelegen, tatsächlich war die Lohnsteigerung mehrere Jahre fast doppelt so hoch. Dies ist auch an der zwischen 1971 und 1982 steigenden bereinigten Lohnquote zu erkennen. (Siehe im Makrokapitel). Dass die Arbeitnehmer damals und auch in den späteren Jahren einem ökologischen Umbau der Industriegesellschaft weitgehend skeptisch gegenüberstanden, ist nicht unverständlich. Die Verbindung eines ressourceneffizienten Entwicklungstyps mit einer teilhabeorientierte Weiterentwicklung der Lage der Lohnarbeiter kam erst 20 Jahre später auf die politische Tagesordnung. Aus der Sicht der entstehenden grünen Bewegung ging es darum, den umweltfeindlichen Massenkonsum abzubauen. Die Arbeiter und die Gewerkschaften sahen darin eine Bedrohung ihres Einkommens und ihrer Arbeitsplätze und standen daher lange Zeit, stehen teilweise bis heute, eher auf der Seite der herrschenden Strategie, die einen Umbau der Industriegesellschaft durch „Rückschnitte“ zu Lasten anderer zu verhindern sucht. Nur in der Frage, wer die Dritten sind, zu deren Lasten Rückschnitte durchgesetzt werden könnten, wird von den Arbeitern, den Arbeitgebern und Politikern jeweils etwas anders beantwortet.

Waren die Arbeiter und die Gewerkschaften in den 1970er-Jahren noch in der Lage, die Zumutungen des beginnenden Umbruchs bezogen auf Löhne und Arbeitsbedingungen abzu-

wehren, so gelang dies nicht bezogen auf die Entwicklung der Arbeitslosigkeit. Anfangs hielt man eine lange Periode anhaltend hoher Arbeitslosigkeit für undenkbar, später meinte man, diese Frage mit Arbeitszeitverkürzungen, Vorruhestandsregelungen und öffentlich geförderter Beschäftigung bei abgesenkten Standards angehen zu können. Es schien so, als könne die Gewerkschaft auch bei einer moderaten Massenarbeitslosigkeit die Interessen der Arbeitnehmer ganz gut verteidigen. Auf diesem Weg konnte aber kein neuer gesellschaftlicher Ansatz zur Regulierung der Erwerbsarbeit angegangen werden. Das entstehende Arbeitslosenheer, besonders nach der deutschen Einheit und besonders in Ostdeutschland, brachte die Macht der Gewerkschaften und der Arbeitnehmer in den 1990er-Jahren zum Zusammenbruch. Spätestens mit der deutschen Einheit gab es kein Gleichgewicht im Kräfteverhältnis von Kapital und Arbeit mehr. Es entstand ein sekundärer Integrationsmodus (zunächst im Osten), ein Regulationssystem der sozialen Frage, das auf der Segregation der Erwerbsbevölkerung beruhte und das sozioökonomische Fundament der fordistischen Regulation der Erwerbsarbeit, die Sozialpartnerschaft bzw. den Klassenkompromiss auflöste.

Das in den 1990er-Jahren in Ostdeutschland faktisch und mit der Agenda 2010 auch formell entstandene System sozial differenzierter und nicht nur differenzierter, sondern vor allem segregierter Integrationsmodi hat die fordistische Regulation des Verhältnisses von Kapital und Arbeit abgelöst und entspricht damit der schon in den 1980er-Jahren eingeleiteten Bearbeitung des Umbruchs durch Rückschnitt, durch Druck auf Löhne und Sozialausgaben. Die Parole seit 2000 lautete: Senkung der Lohnnebenkosten, was im Interesse der Beschäftigten scheint, als ob die Senkung der Lohnnebenkosten nicht auch eine Lohnsenkung wäre. Die „Aktivierung“ der Arbeitslosen schloss sie aus einer Teilhabe am *wachsenden* Reichtum aus und funktionalisierte die Überflüssigen zu einem Druckmittel gegen die Beschäftigten und gegen den „übertriebenen“ Sozialstaat. Auf diese Weise ist die fordistisch geprägte Arbeiterbewegung untergegangen. Einige Wachstumskritiker, manche „progressive“ Sozialdemokraten und „zukunftsorientierte“ Intellektuelle feiern den Abschied von der miefigen fordistischen Industriearbeiterschaft mit ihrer Fixierung auf Lohnsteigerungen und spießigen Konsum als überfälligen Abschied von einer rückständigen Gesellschaft. Sie übersehen, dass dieser Abschied im Interesse einer rückwärtsgewandten Umbruchbewältigung erfolgte, also nicht im Zuge der Entwicklung neuer Formen sozialer Teilhabe, die mit einer ressourceneffizienten Entwicklung Industrie, der Arbeit und des Konsums vereinbar wären. Denn der Druck auf Löhne und Sozialausgaben verbindet sich nicht zufällig mit der Abwehr des ökologischen Umbaus und der Verteidigung der alten Industrie gegen Forderungen zu ihrer umweltgerechten Reorganisation.

Die bisher genannten Umbruchsreaktionen kann man „Dialektik des Umbruchs“ nennen. Die Erosion des Fordismus ist das Ergebnis des Versuchs seiner Rettung durch Rückschnitt und „Abbau der Übertreibungen“. Sie lösen das auf, was die historische Errungenschaft sein könnte, der Übergang des Kapitalismus aus einem Regime der Subsumtion in eines der Teilhabe, trotz aller bornierten Beschränkungen, die damit zunächst noch verbunden gewesen waren. Es sind nun Reaktionen zu nennen, die auf eine nicht rückwärts gewandte Transformation zielen, sondern Visionen eines neuen Entwicklungspfades darstellen.

Mit dem Umbruch entstehen neue soziale Bewegungen, die *achtundsechziger* Bewegung mit einer Kritik der aus ihrer Sicht bornierten kapitalistischen Nachkriegsgesellschaft, und die *Umweltbewegungen*, die Umweltzerstörung, Ressourcenverschwendung und Grenzen des Wachstums thematisierten und mit politischen Aktionen gegen die vorgefundene Art der Industrieentwicklung, vor allem gegen die Atomkraft, vorgehen. Beide Bewegungen sind hinsichtlich der Transformation in einen neuen Typ wirtschaftlicher Entwicklung ambivalent. Die spezifischen Grenzen des fordistischen Typs wirtschaftlicher Entwicklung werden in der

dominanten Sicht der Umweltbewegung lange als Wachstumsgrenzen *überhaupt* behandelt und viele sehen bis heute Wachstumsbeschränkungen als Lösung. Aber nur durch solche sozialen Bewegungen gegen den Status quo und eine Politik der Stabilisierung durch Rückschnitt entstand die Chance, aus der Falle rückwärtsgewandter Reaktionsweisen herauszufinden und die Suche nach einem neuen, über die fordistische Wirtschaftsweise hinausgehendes Modell wirtschaftlicher Entwicklung in Gang zu bringen.

Unspektakulär aber langfristig entscheidend ist, dass neuartige *Innovationsprozesse*, neue Entwicklungsrichtungen in Gang kommen. Ein Strang umfasst die Entwicklung ressourceneffizienter Produkte, Verfahren und entsprechender Kreislaufsysteme für Rohstoffe, Wasser und Abwasser, Abfall und Biomasse. Dazu gehört vor allem auch die Strategie der Substitution endlicher durch regenerative Ressourcen und eine ökokonsistente Kopplung von Produktions- und Naturkreisläufen, die noch ganz am Anfang stehen.

Ebenso wichtig wie die Entwicklung neuer Produkte und Verfahren sind aber Innovationen der *sozioökonomischen Verhältnisse*, nämlich solche, die einen Regulationskreis aufbauen, der systematisch Ressourceneffizienz positiv an Kapitalverwertung rückkoppeln könnte und den fordistischen Arbeitsproduktivitäts-Kapitalismus in einen postfordistischen Ökokapitalismus transformiert. Zu solchen Entwicklungen gehören neben den derzeit noch dominanten administrativen Regulierungen vor allem Umweltzertifikate, Ökosteuern, Umweltinvestitionsfonds (vgl. Land 1994, 1996a). Dazu mehr im anschließenden Abschnitt.

Die eigentliche Alternative, die Entwicklung eines *ressourceneffizienten* Typs wirtschaftlicher Entwicklung – bei Beibehaltung der sozioökonomischen Stabilitätsbedingung, den fordistischen Teilhabebformen Lohnsteigerung, Konsumgesellschaft und Sozialstaat¹, Vergesellschaftung der Sozialtransfers und ihrer Weiterentwicklung durch Teilhabebformen, die mit Ökoeffizienz und Ökosuffizienz vereinbar sind – hätte eine grundlegende „Redigierung“ (Lyotards 1988), eine Überarbeitung der Verfasstheit moderner Gesellschaften, eine „Aufhebung“ des fordistischen Modells sozioökonomischer Entwicklung bedeutet. Sie war in den 1970er- und 1980er-Jahren kaum in Sicht, vor allem aber waren tief greifende wirtschaftliche und soziale Reformen in der Endphase des Kalten Krieges nicht durchsetzbar und für die herrschenden Eliten auch nicht denkbar. Politisch waren alle handlungsmächtigen Akteure darauf aus, das bestehende Wirtschafts- und Sozialsystem zu stabilisieren und die Krise durch Maßnahmen zu überwinden, die an den Grundstrukturen nichts ändern. Die Dialektik der Geschichte besteht darin, dass gerade die Versuche, den gegebenen Entwicklungspfad festzuhalten, zur Erosion des fordistischen Entwicklungsregimes und seinem letztendlichen Niedergang führten.

Wirkungsmächtig werden in den 1980er-Jahren Strategien, die mit Reaganomics und Thatcherismus in die Geschichte eingegangen sind und die in Deutschland mit dem berühmt

1 Um nur drei zu nennen, denn natürlich gehören auch verbesserte und der gesellschaftlichen Kontrolle unterworfenen Arbeitsbedingungen, Transfereinkommen Vergesellschaftung von Risiken wie Krankheit und Arbeitslosigkeit, Bildungsexpansion, Ausbau einer sozialen und kulturellen Infrastruktur für die Masse der Erwerbstätigen, standardisierte Mitbestimmungsmöglichkeiten dazu. Die Kehrseite davon ist Herrschaft des Kapitals über die Betriebe und über die Entwicklungsrichtungen des Innovations- und Investitionsprozesses. Stabilitätsbedingungen sind diese Teilhabeverhältnisse insofern, als sie mit Mitwirkung der abhängig Beschäftigten an einem durch Kapitalverwertung strukturierten Prozess wirtschaftlicher Entwicklung sicherstellen, der als je nach Perspektive als Klassenkompromiss (Teilhabe gegen Akzeptanz der Subsumtion der Arbeit unter das Kapital) oder als Sozialpartnerschaft (Koevolution von Teilhabe und Kapitalverwertung) verstanden werden kann und der immer beides ist, Konflikt und Kooperation.

gewordenen Lambsdorff-Papier aus dem September 1982 Eingang in die politische Agenda fanden. Der Paradigmenwechsel ist in Deutschland mit dem Wechsel der SPD-geführten Regierung Helmut Schmidt zu der CDU-geführten Regierung Kohl verbunden. Wissenschaftlich wird dieser Paradigmenwechsel mit der Dominanz des neoklassischen Ökonomiekonzepts verbunden, ideologisch mit dem „Neoliberalismus“.

Vermutlich war eine „zielführende“ rationale Reaktion auf die ökologischen Ursachen der Krise des fordistischen Wirtschafts- und Sozialmodells schon in den 1970er- und frühen 1980er-Jahren nicht möglich. Die Ursachen der Krise waren weitgehend verborgen in einem Gestrüpp vielfältiger Vermittlungen, Interessen und Strategien verschiedener Akteure.

Anpassungsstrategien, die das eigentliche Problem nur zu kompensieren suchen, es aber nicht lösen können, sind möglicherweise politisch unvermeidbar. Ob der Zeitraum von 1975 bis 2008 aber nötig war, um zu lernen, dass nur eine Strategie des ökologischen Umbaus der Industriegesellschaft in der Lage ist, Bedingungen für wirtschaftliche und soziale Entwicklung durch Teilhabe und sozialen Ausgleich zu schaffen, muss dahingestellt bleiben. Das Maß an Zerstörung sozialer „Errungenschaften“ scheint unnötig.

Betrachtet man die politische Entwicklung vom Lambsdorff-Papier bis heute und die Aktionen der Unternehmen zur Abwehr ökologischer Strategien, so kann man auch ohne detaillierte Beweise sagen, dass die Anstrengungen, die Effizienzverluste der fordistischen Ökonomie durch Umverteilung insgesamt ein Vielfaches der Anstrengungen ausmachen, die aufgewendet wurden, um das Problem durch Steigerung der Ressourceneffizienz zu lösen. Die entwickelten Industrieländer könnten heute schon ohne Öl und fossile Brennstoffe auskommen, wenn sie in den 1980er-Jahren mit dem Umbau der Industrieentwicklung begonnen hätten.

Andererseits ist ein globaler Krieg um die Neuverteilung der Ressourcen bislang ausgeblieben. Seit einigen Jahren jedenfalls bestehen realistische Chancen, dass die Strategieentwicklung wichtiger und handlungsmächtiger Akteure künftig in höherem und zunehmendem Maß das wirklich entscheidende Problem angeht: die Bildung eines ressourceneffizienten Typs wirtschaftlicher Entwicklung und dazu passender erweiterter und neuer Teilhabeformen sowie eines entsprechenden globalen Regulationssystems.

2.3.4. Der beginnende Übergang in ein neues Entwicklungsmodell.

Inkonsistente Ansätze einer neuen ressourceneffizienten Regulation

Die Frage, ob ein an das fordistische Entwicklungsregime anschließendes und darüber hinausgehendes neues Modell wirtschaftlicher Entwicklung denkbar ist, ist identisch mit der Frage, ob es einen Typ wirtschaftlichen Wachstums, technischen Fortschritts, sozioökonomischer Entwicklung geben kann, bei dem die Effizienz der Nutzung von Naturressourcen wesentlich schneller steigt als die (globale) Produktion bzw. die Arbeitsproduktivität. Die Steigerung der Ressourceneffizienz müsste deutlich größer sein als der zu erwartende Produktivitätszuwachs, weil nicht nur das aktuelle Wirtschaftswachstum kompensiert werden muss, sondern wie ausgeführt erstens Spielraum für das zu erwartende weltweite Bevölkerungswachstum und die nachholende Industrialisierung geschaffen werden muss und weil zweitens die Überlastung der vergangenen Jahrzehnte bei einigen wichtigen Ressourcen (vor allem bei CO₂ und anderen Schadstoffen in der Atmosphäre, den Gewässern und der Erde, bei der Belastung der Weltmeere usw.) wieder abgebaut werden muss.

Wenn also ein an die fordistische Entwicklungsdynamik anschließender Typ wirtschaftlicher Entwicklung konstituiert werden kann, dann müsste er global Steigerungsraten der Res-

sourceneffizienz aufweisen, die etwa die Größenordnung der in den 1960er-Jahren erreichten Steigerungsraten der Arbeitsproduktivität der entwickelten Länder ausmachen, sie sollten eher bei 10% als bei 5% jährlich liegen.

Der einzige bedeutsame Fall einer Ressourceneffizienzentwicklung in dieser Größenordnung ist das Beispiel der Versauerungsgase. Es zeigt, dass eine vollständige Umstellung auf einen intensiven Reproduktionstyp möglich ist. Die Emission von Gasen, die sauren Regen erzeugen, Wälder vernichten und Naturkreisläufe schädigen, stieg bis in die 1970er-Jahre auf das 1,2fache des Wertes von 1960, aber es wurde dann nicht nur begrenzt, sondern die erreichte Effizienzsteigerung führte dazu, dass das 1980 noch hohe Emissionsniveau bis zum Jahr 2000 (also in einem Jahrzehnt) auf 14 Prozent des Wertes von 1960 abgesenkt werden konnte. Heute stellen Versauerungsgase in Deutschland und den meisten anderen westeuropäischen Ländern und in den USA und Kanada faktisch keine relevante Emission mehr dar. Trotzdem wird es noch Jahrzehnte dauern, bis sich die Wälder wieder erholt haben.

Auch wenn es sich dabei um eine vergleichsweise „weniger“ bedrohliche Umweltbelastung handelt (man hätte vielleicht auch ohne Wälder klarkommen können, die Afghanen tun es doch auch), kann man die Bedeutung des Falls nicht überschätzen, immerhin wurde der „Untergang des deutschen Waldes“ binnen 20 Jahren prognostiziert. Zum Glück sind die 20 Jahre lange um und der Wald hat eine reelle Chance. Allerdings sind noch Anstrengungen erforderlich, diese Emissionen auch global auf faktisch Null zu senken. Gerade Ländern mit nachholender Modernisierung könnten Unterstützung bei der Lösung dieses Problems dringend brauchen.

In gewisser Weise kann die Entwicklung bei den Versauerungsgasen als Modell für einen Übergang von einer vorwiegend extensiven zu einer ausschließlich intensiven Reproduktion einer Ressourcennutzung dienen – sie zeigt, dass wirtschaftliche Entwicklung als Entwicklung neuer Produkte und neuer Verfahren, die sich in einem steigenden Bruttoinlandsprodukt ausdrückt, möglich ist – und zwar nicht nur bei nicht wachsender, sondern bei absolut sinkender, faktisch auf *Null* sinkender Belastung der betroffenen Ressource.

Das Ziel einer fast vollständigen Beseitigung der für den sauren Regen verantwortlichen Emissionen konnte durch konsequente politische Rahmensetzungen, definierte Zeiträume für bestimmte Reduktionsvorgaben und Investitionshilfen erreicht werden. In den USA spielten Zertifikate eine wichtige Rolle, in Deutschland wurde ein administrativer Weg gewählt. Mit der Großfeuerungsanlagenverordnung von 1983 (BImSCHV: 83) wurden vor allem ordnungsrechtliche Instrumente eingesetzt (Novellierung 2004). Anspruchsvolle Grenzwerte für Versauerungsgase (SO_2 , NO_x), Staub, CO, Fluoride und Chloride galten zunächst für Neuanlagen, für die Umstellung auf schwefelarme Brennstoffe und die Nachrüstung der Altanlagen wurden bestimmte Zeiträume gesetzlich vorgeschrieben. 1983 wurde noch der „Untergang der deutschen Industrie“ wegen übertriebenen Umweltschutzes an die Wand gemalt, 2004 wurden die Bestimmungen weiter verschärft und mit dem EU-Recht abgestimmt sowie eine Reihe von Regelungsdefiziten abgebaut. Sicher kann man verschiedene Mängel der Verordnung feststellen und weitergehende Forderungen geltend machen, aber bezogen auf das Kernproblem war diese Regulierung erfolgreich. Das kann man bislang leider nicht für das langfristig entscheidende Problem, die CO_2 -Emissionen sagen. Trotzdem kann das Beispiel der Versauerungsgase als Modell dienen: die entstandenen Probleme wären mit Nullwachstum nicht lösbar gewesen. Ein Verzicht auf wirtschaftliche Entwicklung wäre das Ende einer Strategie der Ressourceneffizienz.

Ein zweites wichtiges Beispiel für einen Paradigmenwechsel in der Regulierung ist die neue EU Chemikalienverordnung EU REACH (2007) „Mit dem neuen Gesetz wird erstmals die Beweislast für die Unbedenklichkeit eines Stoffes umgekehrt: Künftig müssen die Hersteller nachweisen, dass von ihren Produkten keine Gefahr ausgeht oder ihre Anwendung angesmes-

sen kontrolliert werden kann.“ (Focus 13.12.06). Die epochale Bedeutung besteht darin, dass früher galt, dass nur verboten werden kann, was als schädlich bewiesen ist. Für die Emission von Stoffen in die Umwelt gilt in Zukunft aber: es ist nur erlaubt, wenn die Unbedenklichkeit vorher festgestellt wird und eine Genehmigung vorliegt. Wenn man es nicht weiß, darf man es nicht produzieren. Für Umweltemissionen gilt damit *keine* Handlungsfreiheit mehr, auch wenn die volle Durchsetzung dieses Prinzips noch viele Jahre dauern wird. „Für den Umgang mit chemischen Substanzen in importierten Produkten aus Drittstaaten wurde laut Experten keine zufriedenstellende Lösung erzielt, die mit den Regeln der Welthandelsorganisation zu vereinbaren gewesen wäre. Hier sehen sie die ‚Achillesferse‘ der neuen Verordnung.“ (Ebenda). Natürlich stellt die Umsetzung dieses Prinzips objektiv eine gewaltige Herausforderung dar. Während es früher so war, dass Grenzwerte, Zulassungsverfahren und ggf. Beschränkungen und Verbote nur erlassen wurden, wenn irgendeine Chemikalie schädliche Wirkungen hatte, die nachgewiesen werden konnten, muss in absehbarer Zukunft jeder neue Stoff vor seiner Anwendung hinsichtlich seiner Wirkungen umfassend geprüft werden. Nur wenn seine Verwendung nach dem Stand der Erkenntnis keine schädlichen Wirkungen auf die Umwelt oder die Gesundheit der mit diesen Stoffen arbeitenden Menschen haben, kann seine Verwendung formell erlaubt werden, andernfalls müssen Beschränkungen, Bedingungen oder Verbote sicherstellen, dass keine negativen Wirkungen auftreten. Damit ist erstmals in einer wichtigen juristischen Verordnung ein neues Prinzip ausgesprochen: Naturressourcen und künstliche Stoffe dürfen nur in einer *umweltkonsistenten* Weise verwendet werden.

Allerdings wird hier auch ein grundsätzliche Problem deutlich: eine neue Regelung ist noch keine neue *Regulierung*, denn faktisch fehlen die gesellschaftlichen Verfahren und Institutionen zur Umsetzung dieses neuen Prinzips. Oft wird gedacht, dass es nun einfach durch entsprechendes Handeln der Verwaltungen der Ministerien, Ämter und Kontrollbehörden umgesetzt werden wird. Untersuchungen zeigen aber, dass dies bei so einem umfassenden Prüfverfahren gar nicht möglich ist. Faktisch stehen sich beim Zulassungsverfahren und den Prüfungen die Antragsteller, z.B. internationale Chemiekonzerne mit einem gewaltigen Budget für Forschung und Entwicklung, Forschungsinstituten, Laboratorien und Rechtsabteilungen auf der einen Seite und eine unterfinanzierte, schlecht ausgestattete kleine staatliche Behörde gegenüber – zuweilen ergänzt durch eine beratende Öffentlichkeitsbank mit mehr oder weniger kompetenten Verbrauchervertretern, die weder Labors noch Rechtsabteilungen haben und nur wenig Geld. Es ist ziemlich ausgeschlossen, dass bei diesem Verfahren schwer erkennbare Gefahren und Probleme zur Verweigerung der Zulassung führen, denn dazu müssten die Zulassungsbehörden einen Forschungs- und Entwicklungsaufwand betreiben, der mit dem der Antragsteller irgendwie vergleichbar ist.

Da man nun auch nicht fordern könnte, dass die Größenordnung der staatlichen Kontrollbehörden der der Forschungs- und Entwicklungsabteilungen der Chemiekonzerne (und dann noch allen anderen Branchen) entsprechen soll, wird klar, dass eine der Regelung entsprechende Regulierung neue, und noch unbekannte Verfahren, Interaktionsmodelle und Infrastrukturen verlangt und nicht administrativ gelöst werden kann. Vielmehr muss die Kontrolle der Umwelt- und Gesundheitsverträglichkeit von Chemikalien konsistent in das Innovationsverfahren selbst eingebaut werden, genauer gesagt sich da hinein entwickeln, der Selektionsprozess muss im Kern in den Forschungs- und Entwicklungsabteilungen der Konzerne stattfinden (und die Behörden kontrollieren nicht die Chemikalien, sondern die Spielregeln der Forschungs- und Entwicklungsverfahren). Dies kann aber nur gelingen, wenn Umweltkonsistenz und Umwelteffizienz selbst inhärente Kriterien der Kapitalverwertung und damit des Betriebsmanagements werden. Risikoabschätzung und Risikoversicherung, also die

Kapitalisierung von Risiken, sind vielleicht ein Weg, Ökokapitalfonds als Finanzinstrumente für Forschung und Entwicklung vielleicht auch. So wie es unnötig und undenkbar ist, dass eine staatliche Behörde prüft, ob ein Betrieb seine Arbeiter effizient ausbeutet und genügend in die Steigerung der Arbeitsproduktivität investiert, wäre es dann auch unnötig, zu kontrollieren ob ein Betrieb umweltgerecht produziert und entwickelt und mit Ressourcen volkswirtschaftlich effizient umgeht. Administrative Regeln zu erlassen ist eine Seite, die Entwicklung von Regulierungen ist hingegen ein sozioökonomischer Prozess, der über die Entwicklung und Reorganisation von Produktionsverhältnissen, Interaktionsverfahren der beteiligten Akteure und die entsprechende Infrastruktur erfolgt.

Nur ein kleiner Teil der Veränderung der Regulation der *Kapitalverwertung* kann bislang als innovativer Versuch zur Entwicklung einer ressourceneffizienten Wirtschaftsweise verstanden werden. Zertifikate und Zertifikatehandel, z.B. für CO₂, Luftschadstoffe oder auch Gewässerbelastungen und Investitionsfonds für regenerative Energien und Umwelttechnologien aber auch Ökobanken wären hier zu nennen. Trotzdem ist die marktwirtschaftliche Regulation der Reproduktion des „Ökokapitals“ noch in den Kinderschuhen. Während die in den 1930er-Jahren (New Deal, eigentlich schon davor mit der Gewerkschaftsbewegung) begonnene Entwicklung eines weitgehenden, ausdifferenzierten Systems der Regulation eines arbeits-effizienten Kapitalverwertungssystems in den 1960er-Jahren im Wesentlichen abgeschlossen war (mit der Etablierung einer produktivitätsorientierten Lohnregulation, einer dynamischen Regulation der Sozialtransfereinkommen und dem Sozialstaat, der Mitbestimmung und der dazu gehörigen Formen der Konsumtion und der Reproduktion der Arbeitskraft), steht die Entwicklung eines ausdifferenzierten Systems der kapitalwirtschaftlichen Regulation der Ressourcennutzung (einschließlich natürlich der rechtlichen und organisatorischen Funktionen des Staates und der zwischenstaatlichen und internationalen Organisationen mit staatlichen Funktionen) noch aus. Bislang ist die Regulation auf dieser Welt fast auf staatliche Regulierung beschränkt, aber auch hier bestehen viele Lücken, besonders bei den internationalen Regeln. Kyoto II (Weltklimakonferenz und Bali-Beschlüsse) lassen aber Fortschritte erkennen.

Aus dieser Sicht ist die Entwicklung eines Regulationssystems für eine ressourceneffiziente sozioökonomische Entwicklung ganz am Anfang. Die entscheidende Lücke ist das Fehlen kapitalverwertungsimmanenter Regulation und positiver Rückkopplungen im Verwertungszusammenhang. Denn letztlich geht es um eine neue inhärente Regulation der Kapitalverwertung so, dass ressourceneffiziente Entwicklungen eine positive Rückkopplung haben, also nur solche Innovationen Renditen erwirtschaften, die mindestens das gesellschaftlich durchschnittliche Niveau an Effizienzzuwachs, bezogen auf die Ressourcenverwendung, erreichen, während in dieser Hinsicht ineffiziente Entwicklungen mit hohen Risiken belastet werden, weil zu erwarten ist, dass sie ihre Kapitalkosten nicht wieder einbringen. Eine positive Rückkopplung müsste bewirken, dass Investitionen in Ressourceneffizienz mit überdurchschnittlichen Renditen zurückfließen *und wieder investiert werden* in neue ressourceneffizienz-steigernde Investitionen, was nur funktioniert, wenn sich das Finanzsystem entsprechend umgestaltet. Von wenigen kleinen Ansätzen abgesehen kann aber vom Entstehen eines Ökokapitalmarktes für Investitionen noch keine Rede sein. Im Verhältnis zu den Märkten für Währungen, Termingeschäfte im Handel mit Rohstoffen, Energie und Waren, Aktien, Optionen, Futures, Staats- und anderen Anleihen ist der Finanzmarkt für Umweltressourcen, also Finanzpapieren, die auf die Steigerung der Ressourceneffizienz imitiert und für Investitionen in die Effizienzentwicklung verwendet werden, verschwindend gering. Man wird sehen, ob beim Ringen um die Lösung des Hauptproblems, der globalen CO₂-Emissionen, ein funktionsfähiges Regulationssystem der Wirtschaftsentwicklung (in globalem Maßstab) entsteht.

Die juristische, staatliche und organisatorische Veränderung und die Veränderung der marktwirtschaftlichen Regulation der Kapitalverwertung müssen bei der Etablierung eines neuen Regulationstyps zusammenpassen und in wechselseitigem Bezug entstehen. Hier liegen die offenen Fragen des institutionellen Wandels beim Übergang zu einem auf Ressourceneffizienz orientierten Typs sozioökonomischer Entwicklung. Im Prinzip wissen wir bislang nicht, wie eine positive Rückkopplung der Ressourceneffizienz zur Kapitalverwertung aussehen könnte und ihre Erfindung erfolgt durch endogene Selbstorganisation, nicht am Schreibtisch von Wissenschaftlern oder Politikern.

Die fordistische Rückkopplung von Massenproduktion, Lohnentwicklung und Konsum wird vermutlich erhalten bleiben, aber sie wird sich qualitativ verändern, wird in eine umweltkonsistente Form transformiert werden müssen – vor allem was den Konsum betrifft – und sie wird neue Teilhabebereiche erfassen. Jedenfalls kann man ausschließen, dass eine neue Stufe sozioökonomischer Entwicklung mit einem grundsätzlichen Rückgang von Teilhabedimension gesellschaftlich und politisch stabil sein könnte.

Abschließend soll noch etwas zur globalen Dimension des Problems gesagt werden. Länder mit nachholender Modernisierung benötigen Spielräume zur Industrialisierung, zur Ausweitung ihrer industriellen Kapazitäten. Angesichts eines globalen Bevölkerungswachstums, dessen Höhepunkt nach Vorausschätzungen im Jahr 2050 bei knapp 10 Milliarden Menschen liegen könnte, und bei Berücksichtigung der Tatsache, dass bei den meisten Ressourcen und Emissionen die Tragfähigkeit schon jetzt überschritten ist, muss intensive Reproduktion der Ressourcen einschließlich der Emissionen bedeuten, Effektivitätsgewinne deutlich über dem BIP-Wachstum und deutlich über dem Zuwachs der Arbeitsproduktivität zu erreichen, also Werte von 5 bis 10 Prozent im globalen Durchschnitt.

Ein denkbarer Weg wäre, dass die entwickelten Industrieländer ihre Emissionen überproportional abbauen, damit nachholende Länder einen Spielraum für zusätzliche Emissionen bekommen. Dann müssten die entwickelten Länder deutlich mehr als die durchschnittlich erforderliche Reduzierung schultern, was sich historisch und moralisch durch die bisher in Anspruch genommenen Ressourcen rechtfertigen lässt. Dieser Weg liegt dem Kyoto-Konzept und den derzeitigen Verhandlungen um ein erneuertes Welt-Klimaabkommen zu Grunde, er ist aber mit viel Streit um differenzierte nationale Reduktionsziele, anzurechnende Senken und Verantwortung für die Umsetzung verbunden.

Es scheint aber nicht sehr klug, diesen Weg zu präferieren. Sicherlich ist eine gewisse Steigerung der Emissionen in Ländern mit hohem Bevölkerungswachstum unvermeidlich, wenn diese Länder noch so gut wie gar nicht industrialisiert sind. Das trifft aber für die meisten Schwellenländer nicht zu. Schon für nachholende Länder mit einem gewissen Industrieniveau und moderater Bevölkerungsentwicklung ist es nicht zweckmäßig, erst eine Industrie mit extensivem Wachstum des Energieverbrauchs und der CO₂-Emissionen aufzubauen (also den Weg der entwickelten Industrieländern nachzuahmen), um dann später den Übergang zu einem intensiven Reproduktionstyp mit wieder sinkenden Emissionen einzuschlagen. Zweckmäßig wäre, von vornherein einen anderen Wachstumspfad zu beschreiten, also von vornherein eine zum Wachstum parallel steigende Ressourceneffizienz anzustreben. Das würde bedeuten, die Industrialisierung nicht mit einem fordistischen, sondern einem nachhaltigen Typ industrieller Entwicklung zu vollziehen, also technologische und wirtschaftliche Standards anzustreben und Verfahren anzuwenden, die teilweise und insbesondere für Entwicklungsländer erst noch erfunden werden müssen oder die zumindest den höchsten Stand effizienter Energie- und Umwelttechnologie der entwickelten Ländern nachvollziehen. Dies wäre eine innovative Form

nachholender Modernisierung. Die Verantwortung für solche Strategien kann aber nicht den nachholenden Ländern allein aufgebürdet werden, vielmehr müssen die entwickelten Länder die Verantwortung übernehmen, den überwiegenden Teil der Kosten tragen und das technologische Know-how für eine emissionsfreie nachholende Industrialisierung entwickeln. Die dabei erreichte Reduzierung müsste dann aber auch den entwickelten Ländern angerechnet und im internationalen Zertifikatehandel berücksichtigt werden.

Dafür spricht, dass eine parallele Effizienzsteigerung in den entwickelten Ländern und den nachholenden Ländern größere Effekte und geringere Kosten verursacht. Es ist komplizierter und teurer, die Effizienz um 8% statt um 4% jährlich zu erhöhen. Es ist daher die teurere Variante, wenn die entwickelten Länder eine Effizienzsteigerung um 8% jährlich anstreben, um den nachholenden Ländern die Möglichkeit zu Verbrauchssteigerungen und zusätzlichen Emissionen in Höhe von 4% einzuräumen. Besser wäre, die Effizienz in den entwickelten und den Schwellenländern, z.B. in China und Indien um jährlich 4 oder 5% zu steigern und dazu in den Schwellenländern Programme zu realisieren, die nachholende Industriemodernisierung und Ausbau der Industrie ohne Verbrauchssteigerungen möglich machen, indem sie die Effizienz von einem fast immer deutlich niedrigeren Niveau aus schnell um jährlich vielleicht 10% und mehr erhöhen.

Optimal wäre eine Kombination: Technologischer Fortschritt zur überproportionalen Senkung der Emissionen in den entwickelten Ländern kombiniert mit kooperativ entwickelten Anwendungen dieser Technologien zum Aufbau von emissionsfreien oder emissionsarmen neuen Industrien in der Dritten Welt. Dies kann aber nur gelingen, wenn die entwickelten Industrieländer die Lösung der Energie-, Rohstoff- und Emissionsprobleme der Entwicklungsländer als ihre eigene, als eine gemeinsame Aufgabe betrachten. Insbesondere für Schwellenländer bzw. für China, Indien, Brasilien, Mexiko usw. wäre dieser Weg zu bevorzugen. Die Umweltprobleme Chinas sind Herausforderungen an alle und insbesondere an die entwickelten Länder, denn von ihrer Lösung hängt das Überleben ab, mehr noch als von der Senkung der CO₂-Emissionen in Europa.

Exkurs: Diskussion zur Darstellung des Umbruchs

In verschiedenen Diskussionen wurde kritisiert, dass unsere Erklärung des Umbruchs einseitig sei und „eine Erklärung so kategorisch als die richtige gesetzt“ würde. Gemeint ist, dass wir einzig die negativen Skaleneffekte der zurückbleibenden Ressourceneffizienz als Umbruchsursache darstellen würden.

Dieses Missverständnis mag durch einige Formulierungen in den Abschnitten 3.2. und 3.3. begünstigt werden, insbesondere dann, wenn diese nicht im Kontext des gesamten Kapitels bedacht werden. Unabhängig davon sollen die folgenden Erläuterungen der Klarstellung dienen.

Die Kritik behauptet, dass wir *eine einzige* Erklärung als richtig setzen – und nicht viele. Das stimmt einerseits, denn wo es viele Erklärungen gibt, da gibt es keine. Aber es ist keine einfache, sondern eine *komplexe* Erklärung. Der Umbruch wird durch den *Zusammenhang* folgender Prozesse erklärt:

- Negative Skaleneffekte der zurückbleibenden Ressourceneffizienz konterkarieren die positiven Skaleneffekte der fordistischen Massenproduktion, sinkende Produktivitätssteigerungsraten müssten die Folge sein.
- Die regulatorische Kopplung der Masseneinkommen an die Produktivitätssteigerung (Arbeitsproduktivität) wird suspendiert,
- Die Kopplung der Sozialtransfers und des Staatskonsums an die Produktivität wird ebenso suspendiert, denn durch die Abkopplung der Masseneinkommen, der Arbeitnehmerinkommen, von der Produktivität kann der Sozialstaat (Staatskonsum wie Transfereinkommen) nicht mehr richtig funktionieren (also genau umgekehrt als ansonsten meist argumentiert). Meine These ist ja nicht, dass der Sozialstaat die kapitalistische Einkommensverteilung verändert hat – mal platt gesagt – sondern dass die veränderte Einkommensregulation den Sozialstaat ermöglicht hat. Obwohl dann, wenn es regulatorisch etabliert hat, natürlich Wechselwirkung besteht. Aber nicht funktional. (Hier dürfte auch der Stein des Anstoßes liegen und an dieser Sicht haben sich viele gerieben. Aber nur so lässt sich erklären, dass erst der amerikanische Fordismus und dann der schwedische entstanden sind. Ich habe zwei Stunden Streit darüber mit Wirtschaftshistorikern in Berlin gehabt, aber dabei ist genau rausgekommen, dass ich recht habe, was die Fakten und die Reihenfolge der Entstehung des Teilhabekapitalismus betrifft. Das Fundament ist die in den USA entstandene Einkommensdynamik, dann folgt der Sozialstaat. Der Teilhabekapitalismus ist aus Amerika gekommen, der Sozialstaats aus Europa, aber auf dem Fundament des amerikanischen Teilhabekapitalismus, der natürlich sich noch mal verändert durch die Rekombination in Europa. Trotzdem: Die Veränderung der Kapitalregulation determiniert eine neue Rolle des Staates als Sozialstaat (immer Wechselwirkung mitgedacht, aber eine Seite ist funktional treibend in der Selektion institutioneller Innovationen und das ist die Kapitalverwertung), nicht umgekehrt, aber ich weiß, dass ich da an einem der grundlegenden Glaubenssätze der westdeutschen linken Sozialwissenschaft kratze, denn die meisten denken, die Veränderung des Kapitalismus sei durch die Rückwirkung des Staates auf die Ökonomie determiniert (nicht bloß vermittelt.). Aber hier bin ich ganz bei Marx und natürlich auch bei Schumpeter.
- Suspendierung des Welthandelsregimes komparativer Vorteile durch das des Wettbewerbsstaates;
- Entkopplung der Finanzkapitalverwertung von der realwirtschaftlichen Kapitalverwertung beginnend mit der Auflösung von Bretton Woods und der daran anschließenden schritt-

weisen Deregulierung der globalen Märkte und der nationalen wie globalen Finanzmärkte; Entstehung einer teilweise *autonomisierten* Finanzkapitalbewegung.

Das sind die direkt auf der Makroebene anzusetzenden Umbruchsprozesse. Hinzu kommt ein weiterer: Veränderung der Konsummuster, aber nicht in der platten Form der Konsumsättigung. Das Argument ist: Es erfolgt eine *Transformation des Teilhaberegimes*. Das Hinauswachsen der Konsumtion der Lohnabhängigen über die bloße Reproduktion der Arbeitskraft im Teilhabekapitalismus hat über die Jahrzehnte (1938-1975) einen disponiblen Einkommens- und Konsumfonds für die individuelle Lebensgestaltung gebildet, dessen Verwendung *nicht* mehr vollständig, nicht mal mehr überwiegend durch Reproduktionserfordernisse der Arbeitskraft extern determiniert wird. Damit können neue, individuelle Konsummuster entstehen (und zwar zunächst unbestimmte!), die von Reproduktionszwängen unabhängig sind, aber ihrerseits auf das Wirtschaftssystem zurückwirken, z. B. flexible Spezialisierung der Massenproduktion erfordern, weil die Kunden *individuell angepasste* Produkte wünschen und sich die Gesamtheit der Bedürfnisse und Bedarfe und entsprechend die Produktpalette diversifiziert und differenziert.

Dem entspricht eine Veränderung der Produktionsweise dahingehend, dass zunehmend eine diversifizierte und spezifizierte Qualitätsproduktion an die Stelle der relativ uniformen fordistischen Massenproduktion tritt. Wir würden darin zunächst *noch keine* den Fordismus *aufhebende* Entwicklung sehen, zumindest nicht, wenn man *allein* die Konsummuster oder die daraus folgenden Strukturveränderungen der Produktion, der Forschung und Entwicklung, des Vertriebs, der Kundenorientierung und den Service betrachtet. Denn die fordistische Wirtschaft kann mit solchen differenzierten Bedürfnissen durchaus umgehen und die Massenproduktion entsprechend anpassen, wie u. a. die Industriosozologen vom SOFI in verschiedenen Studien gezeigt haben. Soweit wäre vorerst nur eine *Modifikation des kulturellen Kontextes* der fordistischen Evolutionsweise festzustellen.

Erweitert man aber den Kontext, sagt man also, es ist mehr, es ist nicht nur die Produktionstechnik oder die erforderliche Veränderung der Unternehmensstruktur, der Rolle von Forschung und Entwicklung, Service und Vertrieb, es geht um die *Transformation eines Teilhabemodells*, das alt auf *gleichen Standards für alle* (nicht bloß die Qualität von Konsum und Einkommen – die Quantität differiert – sondern auch, was standardisierte Rechte, Mitbestimmung, Bildung, soziale Sicherung usw. betrifft) beruhte, und langsam aber auch zwiespältig verdrängt wird durch ein neues, das auf *individuelle* Teilhabe zielt (ohne die Gleichheit/Ungleichheit zu suspendieren, aber genau dies ist auch ein bislang ungelöster, unregulierter Konflikt: wie ist *Gleichheit* (im Sinne von Standardisierung und standardisierter Ungleichheit) *mit Individualität* zu vermitteln), geht es also um Teilhabe im Übergang zu Sens Begriff der Teilhabe als *individueller* Entwicklung? Dann ist man schon eher an einem Umbruchsproblem. Das Argument wäre dann, dass die Erfüllung des fordistischen Teilhaberversprechens bzw. die Durchsetzung des fordistischen Teilhabemodells (die bessere Formulierung, denn Evolution verspricht nichts und erfüllt auch keine Versprechen) – also die Verfünffachung der Einkommen und des Konsums über die bloße Reproduktion der Arbeitskraft zwischen 1938 und 1975 in den Industrieländern – in den 1970er Jahren eine neue Ausgangssituation geschaffen hat: die sozialen Bewegungen, die für *Selbstbestimmung* bei der Verwendung dieses disponiblen Fonds kämpfen. Die Entwicklung einer *individualitätsbestimmten Konsumtionsweise* aber ist mit den regulativen und systemischen Strukturen des Teilhabekapitalismus nicht zu erfüllen. Und zwar nicht wegen des platt nahe liegenden Arguments, die Massenproduktion könne keine individualisierten Produkte rentabel produzieren. Das kann sie ja doch. Aber sie kann keine individualisierten Produkte *entwickeln*, keine Produkte, die die zu einem von Individuen frei disponierten Fond konsumtiver Ressourcen passen. Sie kann die Bedürfnisse nicht entwickeln,

die zu den entsprechenden Bedarfen und der entsprechenden Nachfrageveränderung führen. Die Bedürfnisentwicklung und die Produktionsentwicklung lassen sich in dem entstehenden neuen Teilhabemodus nicht mehr ohne weiteres vermitteln. Das Argument ist evolutionstheoretisch, nicht produktionstechnisch oder industriesoziologisch. Die Erzeugung der Innovationen für einen frei disponierten Fonds individueller Entwicklung kann nie außerhalb des individuellen Lebens, nie durch externe Forschung und Entwicklung im Wirtschafts- oder im Wissenschaftssystem geschehen (obwohl dies der Traum der Planwirtschaft war). Nur in der Lebenswelt selbst kann durch Suchprozesse und Experimentieren herausgefunden werden, durch welche Innovationen der Lebensweise und des Konsums von einem gegebenen Stand aus freie individuelle Entwicklung fortschreitend erfolgen soll und kann. Individuelle Entwicklung kann nicht außerhalb der Individuen erfolgen. Das ist die Grenze: man bräuchte ein Wirtschaftssystem, dessen Kapitalverwertungs- und Innovationsstrategien von freier Individualitätsentwicklung bestimmt werden. Dafür bedarf es offensichtlich neuer regulativer, also *systemischer* (paradox, aber das ist die Dialektik!) Rückkopplungen der Kapitalverwertung an Lebenswelten und es ist bislang nicht in Sicht, wie die aussehen könnten. Was uns allein bleibt, ist der Verweis auf die am Ende des Fordismus entstandenen neuen sozialen Bewegungen, die im Unterschied zu den sozialen Bewegungen der vorherigen Phase des Kapitalismus eben keine klassischen *Massenbewegungen* mehr sind, die für die Interessen einer sozialen Gruppe kämpften und darin aufgingen. Dies spielt weiter eine Rolle, aber im Vordergrund stehen kollektiv mobilisierte Interessen an der *individuellen Emanzipation*, die die Unterschiedlichkeit und Besonderheit des Einzelnen gesellschaftsfähig machen und nach den Vermittlungen zu Gruppeninteressen suchen: kulturelle Emanzipation, Frauen, sexuelle Befreiung, Selbstbestimmung über das Kinderkriegen, eigene Lebensgestaltung, Schwule, Lesben. Auch Dritte-Welt-Bewegungen, Öko- und Antiatomkraftbewegungen haben diesen individualitätsorientierten Zug und unterscheiden sich von der Arbeiter- und Gewerkschaftsbewegung, die in der vorherigen Etappe der Kapitalismusedwicklung entstanden waren.

Bei der Betrachtung des disponiblen Einkommens- und Konsumtionsfonds als umkämpfter Ressource muss man nun auch die Gegentendenz beachten, denn der neu entstandene Fonds an freien Konsumressourcen über die bloße Reproduktion der Arbeitskraft hinaus kann nicht nur Mittel für freie Individualitätsentwicklung werden, er kann reflexiv auch durch das Kapital okkupiert werden (Zygmund Baumann, bei Galbraith ist es die Hauptgefahr der *Gesellschaft im Überfluss*: die Ausbeutung des Konsumenten durch Werbung und Manipulation, bei Habermas ein Teil der Kolonialisierungsthese). Die kritische Theorie hat zwar nie verstanden, dass dies nicht unmittelbar und nahtlos aus der Marxschen Kapitalismustheorie folgt, sondern erst auf der Voraussetzung der *Aufhebung des Mehrwertgesetzes* relevant wird, also dezidiert nach-marxistisch, über die marxsche Theorie hinausgehend begründet werden muss. Schon im Hinauswachsen des Konsums über die Reproduktion der Arbeitskraft ist eine *Aufhebung des Kapitalismus* (auch Wiederherstellung) im Sinne der Marxschen Kapitalismustheorie zu sehen – oder eine Transformation des Kapitalismus in ein anderes Regime wirtschaftlicher Entwicklung. Und die kritische Theorie hat nie das Neue an diesem seit 1938 entstandenen disponiblen Konsumfonds und dem Kapitalismus nach dem New Deal verstanden, weil sie immer nur nach einer Bestätigung der Entfremdungstheorie und nach kapitalistischer Ausbeutung gesucht hat, also die Ausbeutung des Konsumenten als einfache Fortsetzung und nicht als Aufhebung der Ausbeutung des Lohnarbeiters betrachtet hat. Sie wollte eben nie über Marx hinaus, sondern ist kurz davor immer stehen geblieben (und hat dabei den evolutorischen Gehalt der Marxschen Theorie, den Schumpeter herausgestellt hat, ganz beiseite geschoben). Aber sie hat genau bei dieser Suche nach einer Bestätigung die Okkupation der Konsumtion der

Massen als Grundzug des Kapitalismus nach dem Zweiten Weltkrieg erkannt (u.a. Baumann 2009), leider aber ohne Wahrnehmung der Differenz (Subsumtion der Lohnarbeit versus Subsumtion des Konsumenten) der Marxschen Theorie einverleibt, ohne die Differenz zu sehen. So richtig dies einerseits ist, so problematisch ist es, darin das eigentliche Wesen des neuen Kapitalismus zu sehen und nicht zu begreifen, dass *beides und die Ambivalenz* dieser Entwicklung der Kern der Sache sind. Die Nutzung der Disponibilität für die *freie Entwicklung der Individuen* und die Nutzung für die *Kapitalverwertung* sind beide unhintergehbare, unaufhebbare Bedingungen dieser Evolutionsweise der Moderne und die neuen sozialen Bewegungen, die für die Emanzipation individueller Entwicklung von den Zwängen systemischer Kapitalverwertung kämpfen (also für die „Aufhebung der Entfremdung“) sind ebenso Teil des Ganzen wie die permanente Okkupation dieses Fonds durch die Unternehmen und durch „das Kapital“. Der Konflikt und seine Regulation sind das Wesen der Sache, nicht die eine oder die andere Seite. Wenn man also den postfordistischen Dreh verstehen will, dann muss man sehen, wie der alte Konflikt um die Verteilung der Ressourcen für die Reproduktion der Arbeitskraft zu einem neuen um die *disponiblen* Ressourcen der Individuen geworden ist. Es geschieht beides! Das ist doch der Witz. Die Neomarxisten haben ja Recht mit ihrer neuen Ausbeutung des Konsumenten. Aber die sehen nicht, in welchem Maße die neuen sozialen Bewegungen gerade an dieser Ressource ansetzen und um die Freiheit eines nicht mehr (nur und auch nicht mehr immer dominant) von ökonomischen Reproduktionserfordernissen bestimmten Lebens kämpfen und in welchem Maß sie dabei die Macht des Kapitals eingeschränkt und die der Lebenswelt durchgesetzt haben. Verbraucherinteressen, Bildung, Würde, Frauen, Kinder, Männerbewegung, Kultur und was alles noch. Natürlich beides. Und auch die Gegenbewegung wird stärker. Es ist Evolution, kein Nullsummenspiel: Kolonialisierungen des Lebens durch die Kapitalverwertung und zugleich soziale Bewegungen der Emanzipation prägen das Bild der Moderne, aber doch nicht erst jetzt. Nur jetzt anders. Früher waren es die Gewerkschaften und noch davor die ersten Arbeiteraufstände und es ging eher um Gruppeninteressen, nicht um Individuen. Heute ist es u. a. der Kampf gegen Atomkraft und für Ökologie und Verbraucherschutz, aber mit einer auf individuelle Entwicklung, individuelle Freiheit, individuelle Lebensgestaltung zielenden Perspektive, auch dann, wenn große Menschheitsfragen akklamiert werden. Diese Ambivalenz ist das Schicksal der Moderne bis an ihr Ende und es wird keine ultimative letzte Befreiung geben, aber auch keine ultimative Ausbeutung.

Der Kapitalismus wird so wenig endgültig siegen wie die Emanzipation endgültig und ein für alle Mal. Beides auszuhalten ist unser Schicksal und diesen Zusammenhang zu erkennen und zu verstehen, ist unsere Passion als Wissenschaft. Wir müssen uns als Beobachter nicht entscheiden für oder gegen das Kapital oder für oder gegen die Individuen (wie immer wir uns in unserer Rolle als Akteure entscheiden mögen). Wir müssen begreifen, wie ein komplexer komplizierter großartiger Evolutionszusammenhang entstanden ist, ohne Gottes Hilfe, durch die Verselbständigung systemischer Selbstreferenzen (G-W-G') gegenüber den Individuen und ihrem Handeln und ihren Lebenstätigkeiten zu einer eigenen riesigen Gesellschaftsmaschinerie. Und diese systemische Verselbständigung der Reproduktion zu einem Apparat außerhalb des Lebens der Menschen hat einen ungeheueren Produktivitätsschub bewirkt und das Leben der Menschen auf eine gänzlich andere Grundlage gestellt (wir fliegen mit solchen Maschinen immerhin zum Mond, wofür Menschen nun mal überhaupt nicht eingerichtet sind!) und wir haben eine Wirtschaftsmaschinerie, die permanent solche und andere Maschinen baut und die ohne Unterlass sucht, was man noch alles machen kann, wie schwachsinnig es aus lebensweltlicher Sicht auch sein mag. Viele finden das verrückt und das ist es ja auch. Aber wir leben doch davon! Dies ist die Voraussetzung unseres Lebens, ohne diese Systeme gäbe es keine 5

Milliarden Menschen (weniger wäre besser) und es gäbe kein Leben ohne Hunger und Not, die Hälfte der Menschen würde vor der Geschlechtsreife sterben, im Alter würden wir mit Siechtum langsam verlöschen oder schnell in Fieber und Schmerzen schreiend und klagend krepieren, wie es in der Bibel steht, und was weiß ich noch. Und hier haben wir nun wirklich keine Wahl. Die Maschinerie existiert und nur der Einzelne kann für sich entscheiden, nicht mitzumachen. Die Menschheit kann es nicht, denn diese Maschinerie und diese Systeme sind unser Erbe von den 400 Elterngenerationen vor uns. Die Kehrseite ist, dass wir die Freiheit unseres Lebens nur dadurch sicherstellen können – und auch das nie ganz, sondern immer nur der Tendenz nach sicherstellen können –, dass wir gegen diese Maschinerie ankämpfen, versuchen, Maschinen zu ihrer Kontrolle zu entwickeln, Systeme schaffen, die die Okkupation unseres Lebens durch die Systeme kontrollieren und begrenzen. Das nennt man neue soziale Bewegungen, Rechtsstaat, Mitbestimmung usw. Und das ist die These des großartigen philosophischen Films *Matrix*: wir können Arrangements mit dieser uns entfremdeten Maschinerie finden, die uns Leben und Hoffnung lassen. Man sieht, wie genial die Idee ist, Systeme durch selbstständige Selbstreferenzen und deren Regulation zu beschreiben.

Aus all dem folgt, dass die Umstellung der gesellschaftlichen Naturverhältnisse auf *Umweltkompatibilität* als dem wichtigsten Innovationsreservoirs und auf *Ressourceneffizienz* als der daraus folgenden dynamischen Tendenz die eine Seite und die *Umstellung der sozialen Verhältnisse auf freie Individualitätsentwicklung* die zweite Seite der Aufhebung des Fordismus sind, für deren Kombination institutionelle Vermittlungen gesucht werden, aber noch nicht gefunden sind. Da es sich um evolutionäre entstehende Fundsachen handelt, also nicht um durch den vorgängigen Zustand determinierte Veränderungen (Entwicklung von schon angelegtem, also korrekt eigentlich nicht Entwicklung im Sinne von Hegel, sondern Evolution, Entstehung von Neuem im Sinne von Schumpeter und Darwin) ist dies ein offener und ggf. auch lang dauernder Prozess, denn die in ein neues Regime wirtschaftlicher Entwicklung führenden Neuerungen sind unbekannt, müssen erst herausselektiert und rekombiniert werden aus dem riesigen Pool, den in der Masse überwiegenden Innovationen, dem vielem Evolutionsschrott, der nur temporäre Lösungen im Überlebenskampf darstellt, ggf. temporär sogar weiterbringen kann, oft die Lage aber eher verschlimmert und auf Dauer nicht aus der Sackgasse führt.

Tatsächlich enthält der Text also eine „multifaktorielle“ Erklärung:

- negative Skaleneffekte der Ressourceneffizienz
- Suspendierung der produktivitätsorientierten Einkommensregulation
- Suspendierung der Einkommensgrundlage des Sozialstaats
- Suspendierung des fordistischen Welthandelsregimes und Ersatz durch Wettbewerbsstaat.
- Veränderung des Teilhabemodells als Produkt einerseits und als Aufhebung zugleich des fordistischen Teilhabemodells – aber prekär und noch nicht institutionell verfasst. Wobei dieser Aspekt eigentlich nicht bzw. nur verweisend in eine makroökonomische Betrachtung gehört. Makrokapitel gehört, weil, der Hintergrund eine lebensweltliche Fremdreferenz des Wirtschafts- und Sozialsystems ist, die hier nur angerissen werden konnte.

Wenn ich richtig zähle, ist dies eine Fünf-Komponenten-Erklärung, allein für die Makroebene – bei anderen Themen werden weitere Komponenten hinzukommen. Meist stehen sie aber in Korrespondenz zu einer der genannten Komponenten, z.B. veränderte Unternehmensorganisation mit Wettbewerbsstaat oder Konsummuster mit Teilhabemodus usw.

Was ich also tatsächlich nicht erkennen kann, ist die *eine* Erklärung. Allerdings ist dies ein Konzept, das nicht *summarisch* die Erklärungsfaktoren mit Stabsstrichen untereinander

gereiht sondern einen *Zusammenhang* (was'n das?) *konstruiert*, also nicht schlicht multifaktoriell nach dem Prinzip ist, da kommt eben einiges zusammen – wer hat noch einen Faktor? Jede Komponente der Erklärung hat eine eigene Stellung im Zusammenhang zu den anderen.

Die erste Komponente, negative Skaleneffekte, hebt auf eine *Fremdreferenz* des Wirtschaftssystems ab, auf das Naturverhältnis, dessen weitere Reproduktion auf dem gegebenen Pfad grundsätzlich ausgeschlossen ist. Schon dies allein würde bedeuten, dass die Evolution weiter auf dem Pfad einer fordistischen Ökonomie nicht möglich ist. Vielleicht ist es das, woran man sich stößt? Jedenfalls ist dies der Hintergrund, vor dem das ganze Umbruchstheater spielt. Die negativen Skaleneffekte sind *nicht die eine einzige große Ursache*, sie sind gar keine Ursache im platten Sinne, weil sie ja gar nicht unmittelbar auf irgendetwas wirken. Sie führen aber global zu einer Erosion der Produktivitätssteigerungsressourcen des Fordismus – als allgemeinen Kontext, in dem sich alle Volkswirtschaften und die Weltwirtschaft seit den 1970er Jahren bewegen und der sich in steigenden Preisen für Energie, Rohstoffe und Emissionen und verschlechterten Terms oft Trade äußert. Und dies äußert sich in einer allgemeinen Verunsicherung und Destabilisierung des Innovations- und Investitionsprozesses. Wer will bestreiten? Ich denke, das habe ich sehr ausgewogen und vielschichtig dargestellt. Das Neue an meinem Argument ist nur, diesen Gesichtspunkt in Beziehung zu den dynamischen Reproduktionsbedingungen der fordistischen Ökonomie gesetzt zu haben, was zu dem Schluss führt, dass dieser schleichende Erosionsprozess auf der Basis einer fordistischen Ökonomie unaufhebbar ist. Und er fordert dann natürlich Akteursstrategien heraus, die mit dem Verlust an Effizienz irgendwie klarkommen müssen, was zu den folgenden Punkten 2 bis 4 führt. Diese schleichende Erosion kann letzten Endes nur durch die Aufhebung des fordistischen Regimes wirtschaftlicher Entwicklung beendet werden, also durch den Wechsel auf Ressourceneffizienz als Selektionskriterium für kapitalverwertungsrelevante Innovationen, aber das gilt eben nur *letztendlich*. Davor gibt es andere temporär durchaus erfolgreiche Reaktionsweisen der Akteure. Nur die Tendenz zum Pfadwechsel gibt es auch.

Die zweite, dritte und vierte Komponente hebt auf diese Reaktionsweise der Akteure ab. Wenn man so will, auf Strategien der Reaktion, die das System zugleich unterlaufen wie auch zu erhalten versuchen. Lohnregime suspendieren, Sozialstaat deregulieren, Wettbewerbsstaat und Finanzmarktkapitalismus sind Strategien, die durch die Interaktion von Akteuren zustande kommen.

Die Fünfte Komponente hebt wieder auf eine Fremdreferenz ab, nämlich auf die Veränderung in den lebensweltlichen Referenzen der Individuen und deren Zusammenhang mit dem soziökonomischen System. Aber natürlich auch Strategie, nämlich neue soziale Bewegungen. Dies gehört aber nur teilweise ins Makrokapitel und ist deshalb auch nur angedeutet.

Aus meiner Sicht ist unsere Erklärung stimmig, die ist empirisch soweit möglich abgesichert (kaum eines der Gegenargumente, die ich im letzten Jahr gehört habe, konnte vergleichbare empirische Indizien aufweisen, es waren fast durchweg spekulative Glaubensartikel, besonders die sinkende Kapitalproduktivität), sie räumt mit einer Reihe von ideologischen Verbohrtheiten auf, stellt das Verhältnis von Ökonomie und Staat wieder vom Kopf auf die Füße, sie ist neu, verbindet aber zugleich eine Reihe in den letzten Jahren entstandener neuer Erkenntnisse und Diskussionen, z.B. Ökologie, Teilhabe, Individualität, Transformation, sie hat viele Anschlussstücke, an denen man weiter bauen könnte.

Vor allem: die ökologische und die soziale Frage, die meist nebeneinander und unabhängig voneinander behandelt oder gar gegeneinander ausgespielt werden, sind auf eine einmalige Weise integriert.

Bei den verschiedenen Diskussionen wurden immer wieder andere Erklärungsversuche

vorgeschlagen. Viele fordern eine multifaktorielle Erklärung, was natürlich ein durchschlagendes Argument ist, denn es stimmt immer und für alles, was im Universum geschieht. Nur Gott ist nicht multifaktoriell, denn er *ist*. Wie gesagt halten wir unsere Erklärung für multifaktoriell, offensichtlich vermissen Kritiker nur gerade die Faktoren, die sie selbst gern herangezogen hätten.

Dabei haben wir alle anderen Erklärungsvorschläge bzw. zusätzlichen Faktoren, die an uns herangetragen wurden, bedacht. Einige sind in unserer Konzept eingeflossen, andere lehnen wir bewusst und begründet ab. Einige der vermeintlich anderen Erklärungen betreffen Aspekte, die irgendeiner unserer Komponenten zuzuordnen sind. Dazu gehören verschiedene Verweise auf Globalisierung, die wir in unserem Modell behandelt haben, und zwar als Transformation des fordistischen Weltmarktsystems aus einem System, das dominant auf komparativen Vorteilen und Spezialisierungen innerhalb des globalen Massenproduktionsregimes basiert, in das Modell gegeneinander konkurrierender Wettbewerbsstätten. Die simple Variante des Globalisierungsargument – es sei die Konkurrenz aus China und Indien oder überhaupt der zunehmende internationale Wettbewerb, die zu einer neoliberalen Wettbewerbsstrategie, zum Lohn- und Sozialabbau gezwungen hätte, lehnen wir dagegen aus guten Gründen ab.

Dazu gehören auch Argumente, die richtig sind, aber keine Einwände darstellen und die wir nicht behandelt haben, weil sie nicht in eine makroökonomische Betrachtung gehören, wie beispielsweise die Veränderung der Investitionsfinanzierung oder der betrieblichen Strukturen, Fertigungstiefe, Forschung und Entwicklung, Wissensgesellschaft usw.

Dann gibt es einige Verweise auf Ursachen, die wir ausdrücklich ablehnen. Dazu gehört insbesondere die sinkende Kapitalproduktivität und das theoretisch ja damit verbundene Theorem der fallenden Profitrate. Für eine langfristig sinkende Kapitalproduktivität gibt es keine empirischen Belege, die Indizien sprechen eher dagegen: Die Investitionen stiegen langfristig langsamer als das BIP, d.h. dass auch der Kapitalstock langsamer wachsen dürfte als das BIP, also tendenziell der Ausdruck BIP pro Kapital (Kapitalproduktivität) eher steigen als sinken müsste. Da aber die Messung des Kapitalstocks, speziell der Entwertung von Sachkapital, sehr unsicher ist (die Abschreibungen sind kein stimmiger Ausdruck für den physischen und den Wertverfall der Sachanlagen!) sehen wir hier von einer Interpretation ab. Grundsätzlich sehen wir keinen Zusammenhang zwischen Umbruch und sinkenden Profitraten, diese schwanken, scheinen aber weltwirtschaftlich im Mittel nicht zu sinken. Zudem wären auch langsam sinkende Profitraten kein Grund für den Untergang des Kapitalismus, solange die Masse der Profite wächst.

Ebenso lehnen wir eine grundsätzliche, chronische und überzyklische Überproduktionskrise bzw. die Unterkonsumtion der Lohnabhängigen als *die* Ursachen des Umbruchs ab, auch wenn diese eine sehr verbreitete, wissenschaftlich aber unhaltbare und empirisch unbeweisbare These ist. In der Fassung von Rosa Luxemburg vor knapp 100 Jahren war die Herleitung theoretisch korrekt, nur in den Schlussfolgerungen und langfristigen Prognosen ergab sich eine andere Perspektive. Denn das Argument war, dass das Zurückbleiben der Lohnentwicklung hinter der Produktivitätssteigerung im Akkumulationsprozess zu einer Nachfragerücklage führt, die nur durch externe Landnahme, Rüstung (als einer Form der „Luxuskonsumtion“) und Kolonialisierung geschlossen werden kann. Im fordistischen Teilhabekapitalismus bleibt aber die Lohnentwicklung nicht mehr hinter der Produktivitätsentwicklung zurück und es entsteht keine Nachfragerücklage, jedenfalls nicht vor dem Umbruchsbeginn, sondern erst im Umbruch, nicht in den 1970er, sondern erst seit Mitte der 1980er Jahre. Als lang anhaltende überzyklische Umbruchsursache im schlichten Sinne scheiden Unterkonsumtion bzw. Überproduktion daher aus. Richtig ist aber, dass Überproduktion im zyklischen Verlauf temporär eine Rolle

spielt, was aber durch die Schumpetersche Theorie weit besser erklärt werden kann als durch Marx – ganz abgesehen von den zum Teil rein rhetorischen neomarxistischen Argumenten, die empirisch nun gar nicht belegbar sind.

Ein Aspekt, über dessen Rolle ich mir noch immer nicht ganz klar bin, ist die Rolle der Informations- und Kommunikationstechnologie im Umbruch der Fordistischen Ökonomie. Die These, dass damit ein anderer Kapitalismustyp entstanden sei (z. B. W.F. Haug), teile ich nicht. Ich sehe darin eher eine den Fordismus auf Zeit stabilisierenden Rationalisierungs- und Konsumexpansionsstrategie, die aber nicht über den Fordismus als Regime wirtschaftlicher Entwicklung hinausweist, zumindest nicht, solange sie nicht primär auf die Steigerung von Ressourceneffizienz gerichtet ist. Natürlich sehen einige das ganz anders, für die die Informationstechnologie geradezu der Schlüssel für eine Postfordistische Ökonomie ist. Das habe ich Anfang der 1980er Jahre auch zunächst gedacht, aber schon 1984 nicht mehr, als ich in meiner Dissertation angefangen habe, den Zusammenhang zwischen der Erweiterung der Naturaneignung und der Ausdifferenzierung des ökonomischen Systems als Selbstentwicklung zu untersuchen (vgl. Land 1984). Und das sehe ich auch heute noch aus guten Gründen nicht so, jedenfalls nicht ohne Weiteres. Denn die Informationstechnologie *für sich* kann die zentrale Entwicklungsschranke des fordistischen Regimes wirtschaftlicher Entwicklung nicht überwinden – wenn man diese Schranke in der spezifischen Art der Naturaneignung in der industriellen Massenproduktion sieht. Natürlich, wenn man Konsumsättigung für das Problem hält und fragt, auf welchem Weg man Konsum unendlich expandieren kann, dann ist eine virtuelle Informations- und Dienstleistungswirtschaft eine mögliche Antwort. Und dies ist ja vielleicht auch ein Teil der Antwort, aber nur dann, wenn die Rückwirkung der Informationswirtschaft auf die Industrie (auch) dazu führt, dass Ressourceneffizienz und Umweltkompatibilität für einen nächsten langen Abschnitt wirtschaftlicher Entwicklung zur zentralen Innovationsressource der ökonomischen *und* der sozialen Entwicklung werden.)

Abschließend soll auf zwei wichtige neu gefasste Erkenntnisse des Kapitels noch einmal ausdrücklich hingewiesen werden:

1. Die makroökonomische Definition von Fordismus als *Teilhabe kapitalismus*, ein auf der Kopplung von Massenproduktion und produktivitätsorientierter Lohnentwicklung usw. beruhendes *Regime wirtschaftlicher Entwicklung*, liegt u. E. anderswo nicht vor. Das Modell der Regulationstheorie ist anders, weil es eben kein Evolutions-, sondern ein sozioökonomisches Kapitalakkumulationsmodell ist, hier also eine Variante von Wachstum, nicht von Entwicklung theoretisch modelliert wird. Das hat damals viel geholfen und bewirkt, ist aber aus heutiger und aus unserer Sicht überholt. Das hier vorgelegte Konzept ist nicht einfach eine Mixtur bekannter Konzepte, sondern weist eine eigenständige Qualität auf.
2. Das Problem der Unterscheidung von *standardisierter* Teilhabe im fordistischen Teilhabekapitalismus und der Teilhabe durch *individuelle Entwicklung* auf der Voraussetzung der Aufhebung der Lohnbestimmung durch die Reproduktion der Arbeitskraft am Ende des Fordismus, also die Entstehung eines über den Fordismus hinausweisenden Teilhabemodells durch die Funktionsweise des Fordismus selbst, also ist hier erstmalig sozioökonomisch dargestellt und begründet worden. Zwar sind wir nicht der Meinung, dass dies allein oder letztinstanzlich den Umbruch ausgelöst hatte – daraus folgen eher modifizierende Entwicklung innerhalb des Fordismus, wie etwa die Erlebnisgesellschaft, die flexible Massenproduktion, die Unterhaltungs- Informationsindustrie usw. Aber es ist ganz klar, dass das dabei entstandene Setting von Ansprüchen, Institutionen und organisierten Bewegungen grundsätzlich neue Voraussetzungen dafür schafft, welche Prozesse, welche Entwicklungen

im Umbruch möglich werden und welche nicht. Ganz klar ist, dass die ökologische Frage nach Ressourceneffizienz und Umweltkompatibilität nur durch eine Antwort auf die soziale Frage der Gegenwart beantwortet werden kann: Wie ist die freie individuelle Entwicklung aller möglich, wie ist Würde für jedes einzelne Individuum sozioökonomisch praktikierbar – unter den Bedingungen des Klimawandels und der globalen ökologischen Reproduktionskrise. Das ist nicht so, weil Gott die Würde jedes einzelnen Menschen vorgegeben hat, sondern weil die *Reformierung wirtschaftlicher Entwicklung nicht gegen, sondern nur mit den sozialen Bewegungen möglich ist* – genau wie früher mit den Gewerkschaften usw. Aber erst heute ist das Individuum ins Zentrum der sozialen Frage gerückt, nicht mehr die Klasse, nicht mehr die Gruppe, nicht mehr die Nation. Dass wir den Übergang von der bloßen Reproduktion der Arbeitskraft zur standardisierten Teilhabe als Hinauswachsen und als entstehende Möglichkeit individueller Entwicklung beschrieben haben, hat besonders einige Alt- und Neumarxisten erregt, weil sie darin (korrekt) eine Revision des Marxschen Mehrwertgesetzes sehen.

3. Ostdeutschland:

Vom staatssozialistischen Fordismus der DDR zur ostdeutschen Transfergesellschaft

3.1. Wiederaufbau und nachholende Modernisierung in der DDR. Teilhabe im Staatssozialismus

Zunächst soll ein Überblick über die Entwicklung der Volkswirtschaft der DDR, welche als staatssozialistische Variante des Fordismus aufgefasst wird, gegeben werden. Im folgenden Abschnitt wird dann gezeigt, welche Auswirkungen die Wirtschaftskrise der 1970er Jahre auf die DDR hatte und wie deren Nichtbewältigung schließlich zum Ende der DDR beitrug. Daran im Anschluss gehen wir auf die Probleme der Transformationsökonomie seit 1990 und auf die für die wirtschaftliche und soziale Entwicklung Ostdeutschlands bestimmende Rolle der Transferleistungen ein. Abschließend bewerten wir die Situation in den neuen Bundesländern als Ausdruck einer fragmentierten Entwicklung und als Beitrag zur Demontage des Teilhabekapitalismus im vereinigten Deutschland.

Die DDR stellt innerhalb der Wirtschafts- und Sozialgeschichte Deutschlands ein abgeschlossenes Kapitel dar. Trotzdem stellen sich retrospektiv viele Fragen über die DDR noch einmal und weichen die Antworten, die heute gegeben werden, mitunter nicht unerheblich von früheren Antworten ab. Dies ist nicht nur auf die Veröffentlichung bisher nicht verfügbarer Daten und Fakten zurückzuführen, sondern auch auf veränderte Denkmuster und Perspektiven sowie andere theoretische Analysemodelle und -verfahren. Die auf dieser Grundlage möglich gewordene Neuinterpretation betrifft vor allem den historischen Platz, den Charakter und die Definition der Wirtschaftsordnung der DDR, darüber hinaus aber auch ihr Verhältnis zur Bundesrepublik. Hier soll der Versuch unternommen werden, die Wirtschaft der DDR im Vergleich zum fordistischen Produktions- und Sozialmodell westlicher Industrieländer – insbesondere der Bundesrepublik Deutschland vor 1990 – zu analysieren und herauszufinden, inwieweit es Parallelen zwischen dem Aufstieg, der Erosion und der Demontage des westdeutschen Modells des Teilhabekapitalismus einerseits und dem Aufstieg, Niedergang und Untergang des staatssozialistischen Fordismus der DDR andererseits gab. Insbesondere interessiert uns, welche Folgen die Entwicklungsgeschichte der DDR-Wirtschaft für die Entwicklung Ost- und Westdeutschlands nach 1990 hatte.

Die DDR verdankt ihre Entstehung, ihre einundvierzigjährige Existenz und ihren Untergang der sowjetischen Siegermacht im Zweiten Weltkrieg. Sie stand wegen ihrer Gründung in der sowjetisch besetzten Zone Deutschlands von Anfang an unter Kontrolle der Sowjetunion, war am sowjetischen Modell des Staatssozialismus orientiert und blieb bis zum Schluss in hohem Maße von der Sowjetunion abhängig – vor allem politisch, militärisch und ideologisch, aber auch wirtschaftlich. Kommunistische Parteiherrschaft, Staatseigentum und zentrale administrativ-bürokratische Planwirtschaft charakterisierten dieses Modell. Als Mitglied des Rates für Gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) seit 1950 und des Warschauer Vertrages (seit 1955) war die DDR voll in das sowjetisch dominierte internationale System des Staatssozia-

lismus eingebunden. Zugleich gab es eine Reihe von Merkmalen und nationalen Eigenheiten, durch die sich die DDR von anderen staatssozialistischen Ländern unterschied und teilweise positiv abhob. Charles S. Maier bezeichnete die DDR deshalb als die „blühendste Gesellschaft im Ostblock“ (Maier 2000: 153). Zu den diese Einschätzung begründenden Tatsachen zählten der vergleichsweise hohe Industrialisierungsgrad und technische Standard der Volkswirtschaft, das Niveau der Arbeitsproduktivität (Bruttoinlandsprodukt – BIP – pro Kopf bzw. je Erwerbstätigen), die Rolle des genossenschaftlichen Eigentums in der Landwirtschaft, im Handwerk und im Handel, das relativ hohe Einkommens- und Lebensniveau der Bevölkerung sowie bestimmte Formen der politischen Herrschaft und Machtausübung.

Diese Besonderheiten resultierten einerseits aus der Vorgeschichte der DDR (Teile Ostdeutschlands waren vor 1945 fortgeschrittene Industrieregionen), andererseits aus der Nähe zu Westdeutschland und den aus der deutschen Teilung resultierenden „innerdeutschen“ Verhältnissen, dem innerdeutschen Handel und dem damit verbundenen besonderen Zugang der DDR zur EWG bzw. EU.¹ Für das Verständnis der staatssozialistischen Zentralverwaltungswirtschaft ist es vor allem wichtig zu begreifen, dass der Staat nicht nur eine Eigentümerfunktion über ansonsten eigenständig handelnde Betriebe inne hatte, wie dies etwa bei Staatsbetrieben in der Bundesrepublik der Fall war und ist. Vielmehr wurden *alle* wichtigen Inputs und Outputs der Betriebe in *stofflichen* Kennziffern bilanziert, alle relevanten Preise im Verkehr zwischen Betrieben und im Einzelhandel zentral festgelegt, ebenso das Konsumgüterangebot und seine lokale Verteilung im Einzelhandel, die Löhne sowie der Export und der Import. Ein administrativ-bürokratisches Verwaltungssystem, die Staatliche Plankommission und die ihr zugeordneten Verwaltungsstellen, präformierten und kontrollierten im Prinzip jede einzelne wirtschaftliche Transaktion. Dem Volkseigenen Betrieb (VEB) war damit nicht nur der Staat als Eigentümer vorgesetzt, ihm war auch vorgegeben, was er produzieren sollte, an wen er liefern musste und welche Ressourcen an Material, Arbeitskräften, Maschinen und Anlagen ihm dafür von wem zur Verfügung zu stellen waren. Dies galt im Kern nicht nur für Staatsbetriebe; in das Planungsverfahren waren auch Genossenschaften, halbstaatliche Betriebe und (teilweise) private Betriebe eingebunden (vgl. Pirker et al. 1995; Steiner 2007). Die Transaktionen der privaten Haushalte, also deren Käufe im Einzelhandel, Konsum, Ersparnisbildung usw., ließen sich dagegen nicht im Detail vorherbestimmen und planen. Ihre statistische Prognose scheiterte daher zwangsläufig häufig.

Parallel zum System der materiellen Planung existierte ein Geld- und Finanzsystem, das alle Transaktionen zusätzlich durch Geldbewegungen abbildete. Dieses System des Geld- und Warenaustauschs einschließlich der Vergabe und Abrechnung von Bankkrediten war dem System der materiellen Planung und Bilanzierung stofflicher In- und Outputs nachgeordnet. Eigentlich sollte es der Ermittlung von Wirtschaftlichkeit bzw. Effizienz (Kosten, Erlöse, Gewinne, Verluste) dienen. Da die Preise jedoch durch die Planungsbürokratie vorgegeben und nicht am Markt gebildet wurden, brachten sie die tatsächlichen Aufwendungen in der Regel

1 Gemäß dem Potsdamer Abkommen (1945), dem Berliner Abkommen (1951) und anderen Regelungen wurde der Warenaustausch zwischen den Besatzungszonen bzw. den beiden „Währungsgebieten“ auf der Grundlage von Verrechnungseinheiten und ohne Zollbeschränkungen durchgeführt. Dadurch, dass dem „innerdeutschen Handel“ in der EWG eine Sonderstellung eingeräumt wurde, konnte die DDR ihre Waren teilweise zu über dem Weltmarktniveau liegenden Preisen exportieren und wegen bestimmter Vergünstigungen aus dem Umsatzsteuerrecht nicht unerhebliche Handelserleichterungen in Anspruch nehmen, die anderen RGW-Staaten verwehrt waren. Diese Sonderbedingungen und Vergünstigungen galten bis 1990.

nicht korrekt zum Ausdruck. Und da die Finanzen dem in stofflichen Größen operierenden Planungs- und Bilanzierungssystem nachgeordnet waren (im Zweifel wurde qua Parteibeschluss entschieden, „koste es, was es wolle“), konnte das Geld- und Finanzsystem diese Funktion im Grunde nicht erfüllen. Zudem standen Planungssystem und Ware-Geld-Beziehungen in der Praxis nicht selten im Widerspruch zueinander.

Häufig wird ein dritter, für die Funktionsweise der Planwirtschaft entscheidender, Koordinierungsmechanismus vergessen: die informellen Beziehungen innerhalb der Betriebe, zwischen den Betrieben und zwischen diesen und der Staatsbürokratie (vgl. Brie/Böhlke 1992: 85 f.; Brie 2004; Heumos 2007). Aus der Industriesoziologie ist bekannt, dass auch in entwickelten kapitalistischen Ökonomien *Bargaining* und andere informelle Praktiken zwischen Management und Belegschaften, informelle Beziehungen der Unternehmen untereinander (wie Preisabsprachen und Marktaufteilungen) sowie zwischen Betrieben und staatlichen Behörden (z.B. bei der Auftragsvergabe) eine wichtige Rolle spielen. Verschiedene Studien und Analysen (vgl. Conert 1990; Tatur 1983) konnten jedoch zeigen, dass informelle Beziehungen in allen staatssozialistischen Wirtschaften eine weitaus größere Bedeutung besaßen als in kapitalistischen Ökonomien, ja, dass das planwirtschaftliche System überhaupt nur funktionieren konnte, weil seine Funktionsdefizite permanent und umfassend durch informelle Praktiken aller Akteure ausgeglichen wurden. Zu diesen Praktiken gehörte das Aushandeln von Bedingungen für bestimmte Arbeitsleistungen gegen meist sachliche, aber auch monetäre Vergünstigungen (vgl. Voskamp/Wittke 1990) sowie das Aushandeln wechselseitiger außerplanmäßiger Leistungstransaktionen zwischen Betriebsabteilungen, zum Beispiel bei Reparaturen, Wartungen oder der Lieferung bestimmter Vorleistungen. Dergleichen fand auch zwischen den Betrieben statt, die oft eigens Stellen, Transportkapazitäten und „schwarze Kassen“ einrichteten, um am Plan vorbei einen Tauschhandel von knappen Gütern aufrecht zu erhalten und erst dadurch die Planerfüllung überhaupt sicherzustellen. Zu der das Planungssystem unterlaufenden informellen Praxis gehörte aber auch die Vereinbarung von Sonderkonditionen für besondere Aufgaben. So sind die „Spitzenleistungen“ eines Kombinatdirektors Wolfgang Biermann bei der Entwicklung elektronischer Bauelemente oder die Organisation von Massenveranstaltungen wie der nationalen Jugendtreffen an runden DDR-Geburtstagen nicht denkbar ohne informelle Praktiken, mit denen Materialien, Forschungsleistungen, Arbeitskräfte, Personen und Geld, auch Devisen, mobilisiert wurden. Informelle Praktiken waren bei allen „Sonderaktionen“ gang und gäbe, selbst die Partei- und Staatsführung scheute nicht davor zurück, derartige Mittel anzuwenden – obwohl sie dadurch die These von der Überlegenheit des administrativ-bürokratischen Planungssystems gegenüber der kapitalistischen Markt- und Geldwirtschaft ad absurdum führte. Informelle Praktiken sicherten die Funktionsweise der Planungsmaschinerie, wegen der voluntaristischen Praxis der Preisbildung (in den Planungsbehörden wie auf informellen Märkten) wusste aber niemand genau, welche Kosten welche Leistung tatsächlich verursacht hatte: Die staatssozialistischen Volkswirtschaften, auch die DDR, agierten im Wesentlichen ohne korrekte Abbilder ihrer Aufwendungen und ihrer Leistungsfähigkeit.

Nur alle drei Elemente zusammen, die direkte Planungsbürokratie, das auf Ware-Geld- und Kreditbeziehungen aufgebaute staatliche Banken- und Finanzsystem und die Vielzahl informeller Beziehungen und Praktiken, vermögen die Regulation in einer staatssozialistischen Volkswirtschaft zu erklären.

In der politischen und wissenschaftlichen Diskussion wird meist davon ausgegangen, dass ein administrativ-bürokratisches System der Planwirtschaft zu keiner korrekten Allokation von Produktionsfaktoren und Gütern imstande sei, weil keine Grenzkosten ermittelt würden und der Wettbewerb als Anreiz fehle. Demzufolge müsste eine Planwirtschaft hinsichtlich Wirt-

schaftswachstums und Produktivitätsentwicklung dem marktwirtschaftlichen System unterlegen sein. Statistische Untersuchungen und Vergleiche zwischen der Bundesrepublik und der DDR auf der Basis der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung westeuropäischen Standards zeigen jedoch, dass die These von der höheren Dynamik marktwirtschaftlicher Systeme nicht zu halten ist (vgl. Heske 2005; 2009). Unter bestimmten Bedingungen erreichten die staatssozialistischen Wirtschaftssysteme sogar höhere Wachstumsraten des BIP als westliche Marktwirtschaften. Dies galt sowohl für die Sowjetunion in den 1940er und 1950er Jahren als auch für die DDR im Vergleich zur BRD für den Zeitraum der 1950er bis 1970er Jahre. Um dies nachvollziehen zu können, muss man jedoch das jeweilige Ausgangsniveau berücksichtigen und analysieren, um was für ein Wachstum es sich handelte und wie der Niedergang der Wirtschaft der DDR in den 1980er Jahren trotz relativ hoher Wachstumsraten erklärt werden kann.

Im Folgenden wird die These ausgeführt, dass die wirtschaftliche Entwicklung in den Industrieländern des RGW als eine besondere Variante der fordistischen Wirtschaftsweise aufzufassen ist. Dieser *staatssozialistische Fordismus* entstand nicht in einem originären historischen Innovations- und Transformationsprozess durch ein Bündel technischer, institutioneller und sozioökonomischer Basisinnovationen, sondern durch das Kopieren einer bereits existierenden Wirtschaftsweise, vor allem in den USA und in Deutschland, im Zuge der Stalinschen Industrialisierung während der 1930er und 1940er Jahre. Auch die Entwicklung in der DDR orientierte sich an Mustern und Strategien, wie sie in der Industrie aus der Zeit vor 1945 bereits vorgegeben waren¹ bzw. in Westdeutschland während der Nachkriegszeit verstärkt praktiziert wurden. Natürlich gehören zum Kopieren und Anpassen auch bestimmte Innovationen. Solche gab es dann auch in der Sowjetunion wie in DDR; die Grundrichtungen und Grundstrukturen der staatssozialistischen Wirtschaftsentwicklung jedoch waren „gewendete Kopien“ des kapitalistischen Fordismus. Dazu gehörte auch, dass sich die DDR bei der „Erfindung“ neuer Konsumgüter „stark an westlichen Markenprodukten orientierte“ und den Erfolg ihrer Kreationen an der Ähnlichkeit dieser Produkte mit westdeutschen Erzeugnissen maß, wie Ina Merkel anhand zahlreicher Beispiele belegte (Merkel 1999: 42). Dies war, so meinen wir, eine wesentliche Voraussetzung, um unter den Bedingungen einer administrativ-bürokratischen Planwirtschaft funktionieren und teilweise höhere Wachstumsraten erzielen zu können als marktwirtschaftliche Ökonomien.

Trotz der grundsätzlichen institutionellen Differenzen (Staatseigentum, zentrale Planung und Lenkung der Wirtschaft, politische Diktatur) gegenüber westlichen Industrieländern handelte es sich bei dem staatssozialistischen Fordismus um ein in vielem durchaus *ähnliches* Wirtschafts- und Sozialmodell, welches im Zeitverlauf auch *ähnliche* Entwicklungstendenzen aufwies. Das betrifft den Aufstieg und die ihm zu Grunde liegenden Ressourcen, aber auch die ökonomischen Grenzen und den Niedergang dieses Wirtschaftstyps (vgl. Busch 2009a).

Vergleicht man die DDR und die Bundesrepublik miteinander, so sind die Unterschiede zwischen beiden Staaten hinsichtlich ihres wirtschaftlichen Leistungsniveaus, gemessen am BIP je Einwohner bzw. je Erwerbstätigen, unübersehbar. Diese Unterschiede bestanden von Anfang an und waren in den Anfangsjahren, zwischen 1949 und 1955, besonders hoch. Die DDR erreichte hier lediglich 38,7% bzw. 35,7% des Niveaus Westdeutschlands. Gegen Ende

1 Neben den USA gehörte Deutschland zu den Ländern, die bereits vor dem Zweiten Weltkrieg fordistische Produktionsmethoden eingeführt hatten. Einen besonderen Schub erhielt die „Fordisierung“ der Wirtschaft hier durch die Rüstungskonjunktur etwa ab 1936 (vgl. Hachtmann/v. Saldern 2009).

Tabelle 3.1-1: Bruttoinlandsprodukt der DDR und der BRD, absolut in Mio. Euro95

Jahr	BIP		BIP je Einwohner		BIP je Erwerbstätigen	
	DDR	BRD	DDR	BRD	DDR	BRD
1950	37.285	261.950	2.028	5.240	4.471	12.539
1955	56.288	409.240	3.137	7.813	6.653	17.067
1960	72.887	573.720	4.228	10.350	8.651	21.862
1965	88.455	741.300	5.197	12.646	10.435	27.667
1970	112.985	897.000	6.624	14.790	12.341	33.699
1975	137.180	1.002.800	8.141	16.219	15.246	38.244
1980	164.028	1.178.700	9.800	19.145	17.317	43.054
1985	191.546	1.249.300	11.508	20.472	19.686	45.375
1989	207.944	1.399.500	12.516	22.550	21.334	47.678

Quelle: Heske 2009: 248, 266.

Tabelle 3.1-2: Bruttoinlandsprodukt (BIP) sowie BIP je Einwohner und je Erwerbstätigen in der DDR und der BRD (1950 = 100)

Jahr	BIP		BIP je Einwohner		BIP je Erwerbstätigen	
	DDR	BRD	DDR	BRD	DDR	BRD
1950	100	100	100	100	100	100
1955	151	156	155	149	149	136
1960	196	219	209	198	193	175
1965	237	283	256	241	233	221
1970	303	342	327	282	289	269
1975	368	383	401	310	341	305
1980	440	450	483	365	387	343
1985	514	477	568	391	440	362
1989	558	534	617	430	477	380

Quelle: Heske 2009: 66, 249, 267.

Tabelle 3.1-3: Wirtschaftswachstum in der DDR und in der BRD 1950 bis 1989 nach Zeitperioden in Prozent

Zeitperiode	DDR	BRD
1951-1955	8,5	9,3
1956-1960	6,8	7,0
1961-1965	4,0	5,3
1966-1970	5,0	3,9
1971-1975	4,0	2,3
1976-1980	3,6	3,3
1981-1985	3,1	1,2
1986-1989	2,1	2,9
1951-1989	4,5	4,3

Quelle: Heske 2009: 52.

der DDR waren die Relationen mit 55,5% bzw. 44,7% etwas günstiger. Die DDR hat im Verlauf ihrer 41jährigen Geschichte wirtschaftlich also leicht aufgeholt (vgl. Tabelle 3.1-1).

Trotzdem blieb der Abstand beachtlich: 1989/90 war das BIP je Einwohner in der Bundesrepublik immer noch fast doppelt so hoch wie in der DDR; das BIP je Erwerbstätigen betrug sogar mehr als das Doppelte. Die Differenz zwischen beiden Kennziffern erklärt sich aus der höheren Erwerbsbeteiligung in der DDR. Bemerkenswert ist, dass die Niveauunterschiede *statistisch* allein auf den gewaltigen Unterschied beim Ausgangsniveau zurückzuführen sind. Im Zeitverlauf ist dieser dann zwar geringer geworden, aber nicht verschwunden, wie aus vorstehender Tabelle und den Daten der Tabelle 3.1-2 hervorgeht.

Diese Feststellung führt uns zu der Frage nach der *Dynamik* der beiden Volkswirtschaften. Hier zeigt sich, dass die DDR annähernd genauso leistungsfähig war wie die Bundesrepublik. Das DDR-BIP betrug 1950 14,2% des bundesdeutschen BIP; bis 1989 stieg dieser Wert auf 14,9%. Beide Volkswirtschaften konnten ihren gesamtwirtschaftlichen Leistungsumfang in den vier Jahrzehnten der deutschen Teilung mehr als verfünffachen. Dabei verzeichnete die DDR beim Wachstum des BIP je Einwohner und je Beschäftigten insgesamt sogar eine *etwas höhere* Dynamik als die Bundesrepublik. Dies gilt insbesondere für die 1970er und die erste Hälfte der 1980er Jahre, als das Wachstum im Westen bereits spürbar nachgelassen hat (vgl. Tab. 3.1-3.).

Diese Zahlen widerlegen die Vorstellung, die DDR sei durchweg eine „Misswirtschaft“ gewesen und das marktwirtschaftliche System dem planwirtschaftlichen hinsichtlich wirtschaftlicher Dynamik in jeder Phase haushoch überlegen. Insbesondere für die mittlere Periode trifft dies nicht zu. Aber wie ist der gewaltige Niveauunterschied in den Ausgangsdaten zu erklären, waren doch beide deutsche Staaten ursprünglich Teile ein und derselben Volkswirtschaft? Nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs war das Gebiet der späteren DDR sogar „die am weitesten industrialisierte Zone Deutschlands“ (Abelshauser 2004: 113). Und das nicht nur in quantitativer Hinsicht, sondern auch qualitativ, da hier, insbesondere in Sachsen, Sachsen-Anhalt und Berlin, vor allem die neuen Industrien (Maschinenbau, Fahrzeugbau, Chemie, Elektroindustrie, Feinmechanik/Optik, Konsumgüterfertigung usw.) konzentriert waren. Die Wirtschaftsstruktur wies jedoch erhebliche Ungleichgewichte und Defizite auf, woraus eine hohe Abhängigkeit Mitteldeutschlands von innerdeutschen Zulieferungen sowie von Importen aus dem Ausland resultierte. Auch hinterließ der Krieg große Zerstörungen (vgl. Barthel 1979; Baar/Petzina 1999), von denen vor allem Wohnbauten und Einrichtungen der Infrastruktur betroffen waren, weniger aber die Industrie. Schätzungen besagen, dass das Bruttoanlagevermögen der Industrie 1945 das Vorkriegsniveau von 1936 in Westdeutschland um 20% übertraf, in Ostdeutschland sogar um 28% (vgl. Roesler 2006: 38; Abelshauser 2004: 71f.). Die Zuwächse an Industriepotenzial, welche – aus strategischen Gründen – bis zum Kriegsende gerade auch in Mittel- und Ostdeutschland getätigt wurden, waren also größer als die Kriegszerstörungen und Abschreibungen.

Dies sollte sich jedoch bald schon ändern. Der Grund hierfür waren vor allem die Demontagen industrieller und infrastruktureller Anlagen in der Sowjetischen Besatzungszone (SBZ). Diese hatten zur Folge, dass sich das 1944 vorhandene industrielle Anlagevermögen innerhalb kurzer Zeit drastisch reduzierte. Die industriellen Kapazitäten in der SBZ verringerten sich bis 1948 „auf die Hälfte des Stands von 1936“ (Karlsch 1993: 89). In den Westzonen dagegen übertraf das Anlagevermögen 1948 den Stand von 1936 bereits um mehr als 10%. Als weitere Belastung kamen im Osten die enormen Reparationsleistungen hinzu, welche anfangs fast die Hälfte des Bruttosozialprodukts und zu Beginn der 1950er Jahre noch immer ein Siebentel der Wirtschaftsleistung der DDR ausmachten. Die Reparationen wurden durch die DDR bis 1953 vollumfänglich an die UdSSR geleistet (Karlsch 1993: 234). Erst 1954 verzichtete die

Tabelle 3.1-4: Jährliche Wachstumsraten der Konsumausgaben und der Bruttoinvestitionen in % nach Zeitperioden

Zeitperiode	DDR		BRD	
	Konsumausgaben	Bruttoinvestitionen	Konsumausgaben	Bruttoinvestitionen
1951-1955	8,4	9,5	8,3	11,2
1956-1960	4,5	14,3	7,6	6,5
1961-1965	3,2	6,1	5,4	6,2
1966-1970	4,3	8,7	4,4	2,3
1971-1975	4,1	2,6	3,9	-2,4
1976-1980	3,4	3,6	3,1	4,4
1981-1985	2,1	0,6	0,9	1,8
1986-1989	2,4	3,1	2,8	4,7

Quelle: Heske 2009: 76ff.

UdSSR auf weitere Reparationen und wurden die letzten SAG-Betriebe, mit Ausnahme der „Wismut“, welche in eine sowjetisch-deutsche Aktiengesellschaft umgewandelt wurde, an die DDR übergeben.

Die Beuteentnahmen, Demontagen und Reparationen bedeuteten für die SBZ bzw. die DDR den systematischen Entzug von Mitteln für den Wiederaufbau. Die wirtschaftlichen Start- und Rekonstruktionsbedingungen gestalteten sich dadurch hier *sehr viel ungünstiger* als im Westen. Die Reparationen hatten zur Folge, dass die Rekonstruktion der Wirtschaft in der DDR „erst sieben bis zehn Jahre später“ (ebd.: 240) abgeschlossen werden konnte als in der Bundesrepublik. Dieser Wettbewerbsnachteil in der Startphase konnte in der Folgezeit *nie wieder* ausgeglichen werden, obwohl die wirtschaftliche Dynamik der DDR, wie oben gezeigt, bis Mitte der 1980er Jahre größer war als die der Bundesrepublik. Das BIP pro Kopf erreichte in der DDR erst 1955/56 wieder das Vorkriegsniveau von 1936. Der private Verbrauch lag hier selbst 1958 noch um 12% niedriger als vor dem Krieg und entsprach damit nur etwa 50% des westdeutschen Niveaus. Das ostdeutsche Pro-Kopf-BIP betrug während der gesamten 1950er Jahre nicht mehr als zwei Drittel des westdeutschen Niveaus. Entsprechend geringer war das Lebensniveau der Bevölkerung (Steiner 2007: 114).

Trotzdem durchlief die DDR während der 1950er, 1960er und 1970er Jahre eine Periode bemerkenswerter Prosperität mit hohen Wachstumsraten, überproportionalen Produktivitätszuwächsen und beeindruckenden Modernisierungsgewinnen auf fast allen Gebieten.¹ Das Wirtschaftswachstum lag in den meisten Jahren etwa gleichauf mit dem in der Bundesrepublik, zeitweise sogar darüber, ebenso das Wachstum der Arbeitsproduktivität. Der Anteil der DDR am gesamten deutschen BIP erhöhte sich von 12,5% im Jahr 1950 auf 13,3% 1985, um dann bis 1989 auf 12,9% zurückzufallen. Die Bevölkerung der DDR ging zwischen 1948 und 1989 um

¹ So betrug der jährliche Zuwachs der volkswirtschaftlichen Arbeitsproduktivität (Bruttowertschöpfung je Kopf der Bevölkerung) 1951 über 25%, 1952 bis 1955 durchschnittlich 10% und 1956 bis 1960 im Durchschnitt 7,5%. In den Jahren 1961 bis 1989 lag er zwischen 2,5 und 6,5%, zumeist aber oberhalb der 4%-Marke, zuletzt jedoch signifikant darunter, bei 2,5% (Steiner 2007: 327).

12,6% zurück, von 19,0 auf 16,6 Millionen. In der Bundesrepublik erhöhte sie sich dagegen im gleichen Zeitraum um 29,8%, von 48,3 Millionen auf 62,7 Millionen. Gleichzeitig stieg die Anzahl der Erwerbstätigen, in der DDR um 17%, von 8,3 auf 9,7 Millionen, in Westdeutschland aber um gut 50%, von etwa 20 Millionen auf 30,2 Millionen (vgl. AG Alternative Wirtschaftspolitik 2010: 20ff.). Bemerkenswerte Parallelen, aber auch Unterschiede, wies die jeweilige Verwendungsstruktur des BIP auf (vgl. Tabelle 3.1-4.). Hieraus lassen sich Unterschiede in der Art des Wachstums und hinsichtlich der Ausprägung des Fordismus ableiten.

a) Die *Bruttoinvestitionen* (je Einwohner) in der Bundesrepublik übertrafen die in der DDR beträchtlich, 1950 betrug die Relation 5,68:1; bis 1989 verringerte sich das Verhältnis bis auf 1,73:1 (Heske 2009: 82). Die in diesen Zahlen zum Ausdruck kommende Annäherung setzte in der DDR einen höhere Dynamik der Investitionen als in der BRD voraus: Im Zeitraum von 1950 bis 1989 erhöhte sich der Investitionsumfang hier auf das Zehnfache (995,2%), in der Bundesrepublik dagegen nur auf das Vierfache (415,5%). Bei den Pro-Kopf-Werten differierten die Relationen noch stärker: 1.102,7% gegenüber 334,7% (Heske 2009: 78; 81).

Die Tatsache, dass die Investitionen in der DDR um den Faktor 10 anstiegen, das BIP je Erwerbstätigen aber nur um den Faktor 5, zeigt, dass die *Effektivität* der Investitionen im Zeitverlauf rückläufig war. 1988 konnte mit derselben Investitionssumme nur noch die Hälfte des BIP-Zuwachses wie in den 1950er Jahren erreicht werden. In der BRD dagegen wuchs das BIP stärker als die Investitionssumme (380% zu 335%). Die Effektivität der Investitionen ging hier also nicht zurück, sondern erhöhte sich im Zeitverlauf. Dies galt besonders für die Zeit nach 1967. Man kann daraus den Schluss ziehen, dass es sich bei der DDR-Wirtschaft um einen viel stärker durch *extensive* Faktoren geprägten Wachstumstyp handelte, dessen Ressourcen sich jedoch zunehmend erschöpften. Dies erklärt auch, warum die Wachstumsraten hier zeitweilig über denen der BRD lagen, zuletzt aber darunter. Dabei war das Wachstum in der DDR zwar mit einer niveaugleichen Steigerung der Arbeitsproduktivität verbunden (der Input an Arbeit wuchs nicht, weil es keine freien Arbeitskräfte gab), die höhere Produktivität aber wurde durch einen *überproportional steigenden Einsatz von Maschinen und Anlagen*, vermutlich auch von Energie und Rohstoffen, erreicht. Im Unterschied hierzu war das Wachstum in der Bundesrepublik seit der zweiten Hälfte der 1960er Jahre zunehmend *innovationsbasiert*.

b) Im Grundsatz entsprach auch die Konsumententwicklung in der DDR einem fordistischen Regime und ähnelte dem für den Teilhabekapitalismus dargestellten Zusammenhang von Produktivität, Lohnentwicklung und Konsum in kapitalistischen Industrieländern. Die Konsumausgaben in der DDR verfünffachten sich von 1950 bis 1989 beinahe. Sie stiegen auf 470,9%; in der BRD aber wuchsen sie auf das Fünfeinhalbfache, auf 570,6%. Pro Kopf lagen die DDR-Werte 1989 bei 57% des BRD-Niveaus, 1950 betrug die Relation 45% (Heske 2009: 76; 80). – Beim privaten Verbrauch wurde also weit weniger aufgeholt als bei den Investitionen. Tabelle 3.1-5 zeigt die Ausstattung der Haushalte mit langlebigen Konsumgütern.

Die Verwendungsstruktur des BIP und die Dynamik der Hauptverwendungskomponenten Bruttoinvestitionen und Konsumausgaben belegt, dass die Entwicklung in der DDR prinzipiell dem fordistischen Zusammenhang von Massenproduktion und Massenkonsum entsprach. Gleichwohl unterschied sie sich nicht unwesentlich von der Entwicklung in der Bundesrepublik, was insbesondere im Zurückbleiben des privaten Konsums hinter dem Wachstum des BIP und dem spiegelbildlich dazu passenden überproportionalen Wachstum der Investitionen zum Ausdruck kam. Für die Bundesrepublik dagegen war die umgekehrte Entwicklung typisch: ein schnellerer Anstieg des Konsums und ein tendenzielles Zurückbleiben der Investitionen gegenüber dem BIP-Wachstum. Der DDR-Fordismus war mithin weniger konsumorientiert und mehr auf ein Wachstum der industriellen Basis (des Kapitalstocks) ausgerichtet. Dieter

Tabelle 3.1-5: Ausstattung der Haushalte mit langlebigen technischen Konsumgütern (Bestand je 100 Haushalte)

	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1989
Pkw	0,2	3,2	8,2	15,6	26,2	38,1	57,1
Motorräder/-roller	10,8	12,7	16,5	19,4	19,5	18,4	18,4
Kühlschränke	0,4	6,1	25,9	56,4	84,4	108,8	167,4
Waschmaschinen	0,5	6,2	27,7	53,6	73,0	84,4	110,2
Fernsehempfänger	1,2	18,5	53,7	73,6	87,9	105,0	129,3
Farbfernsehempfänger	-	-	-	0,2	2,5	16,8	58,2

Statistisches Amt der DDR 1990: 325.

Staritz bezeichnet die „Vernachlässigung der Konsumgüterindustrie“ geradezu als charakteristisch für die Wirtschaftspolitik der DDR (Staritz 1996: 108f.). Der westdeutsche Fordismus basierte demgegenüber in hohem Maße auf der Expansion des privaten Massenkonsums.

Eine weitere Besonderheit der DDR bestand darin, dass das Wachstum des Konsums nur zum Teil über Lohn Einkommen vermittelt wurde. Ein erheblicher Teil – mehr als in der Bundesrepublik, vor allem aber funktional anders organisiert – wurde über die „zweite Lohntüte“ realisiert, über Preissubventionen (insbesondere für Mieten, Lebensmittel, Kulturveranstaltungen und öffentlichen Personennah- und -fernverkehr), Sachleistungen der Betriebe (Kantinen, Läden und Kultureinrichtungen, Kinderbetreuung, Feriendienste usw.) und Sachleistungen des Staates (Bildung, Gesundheitswesen, Soziales, Kultur, Infrastruktur). Die ersten beiden Komponenten des „gesellschaftlichen Konsums“ spielten in der Bundesrepublik eine sichtlich geringere Rolle. Die dritte Komponente jedoch erreichte seit den 1970er Jahren auch hier ein beachtliches Niveau mit entsprechenden Konsequenzen für die Staatsfinanzen (vgl. dazu Kapitel 1.4.3).

Das unterschiedliche Gewicht des gesellschaftlichen Konsums markiert einen bedeutsamen Unterschied des staatssozialistischen Fordismus zum marktwirtschaftlich verfassten Teilhabekapitalismus, wo die Massenkonsumtion überwiegend über steigende Löhne realisiert wurde – mit differenten Wirkungen auf den Inhalt von Teilhabe: kollektiver Konsum vs. individuelle Lebensgestaltung und Individualitätsentwicklung.

c) Das ökonomische Gewicht der *Industrie* blieb in der DDR bis zum Schluss höher als das anderer Wirtschaftsbereiche, das heißt der Anteil des produzierenden Gewerbes stieg von 25% (1950) auf fast 37% (1987), während er in der Bundesrepublik zwar bis zum Ende der 1960er Jahre auf ebenfalls knapp 37% anstieg (1950: 30%), dann aber zu Gunsten der Dienstleistungsbranchen auf etwa 30% (1989) zurückging. Ein solcher, vom Bedeutungszuwachs des tertiären Sektors getragener, Strukturwandel blieb im Osten Deutschlands aus: die DDR war bis zu ihrem Ende eine Industriegesellschaft.

d) Beide deutschen Volkswirtschaften waren stark außenwirtschaftlich engagiert und strebten eine aktive Leistungsbilanz an. In der DDR stieg der Exportanteil am BIP von ca. 5% (1950) auf ca. 26% (1983) und 23% (1989), der Import von 5% auf etwa 20%. Die DDR wies in den meisten Jahren einen Exportüberschuss auf – wie auch die Bundesrepublik. In der BRD waren der Export- und der Importanteil indes höher: 8,8% bzw. 4,7% 1950 und 30,0% bzw. 24,2% 1989. Die Relation BRD:DDR je Einwohner entwickelte sich beim Export von 4,87:1,0 im Jahr 1950 auf 2,26:1,0 im Jahr 1989. Beim Import lag sie durchweg bei ca. 2,0:1 (Heske

2009: 86, 262f, 280f). Die verhältnismäßig hohen Außenhandelsquoten in beiden deutschen Volkswirtschaften entsprachen dem fordistischen Entwicklungsmodell.

Resümierend lässt sich konstatieren: Der westliche wie der staatssozialistische Fordismus etablierten sich nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs auf beiden Seiten des Eisernen Vorhangs als „konkurrierende Versionen der Moderne“ (Jarausch 2004: 239). Die DDR fand wichtige Elemente des Fordismus und bestimmte Organisationsformen desselben wie die großbetriebliche Massenproduktion und die Trennung von Produktion, Steuerung und Forschung und Entwicklung bereits als Erbe der deutschen Kriegswirtschaft vor. Diese wurden in der DDR zu zentralen technisch-ökonomischen Voraussetzungen für den Wiederaufbau. Vielfach wurden sie, wie zum Beispiel das Fließbandsystem und die standardisierte Fertigung, einfach kopiert und an die neuen Verhältnisse angepasst. Es gab aber auch ablehnende Haltungen. So wurden bestimmte Formen der Arbeitsorganisation als „Taylorismus“ und „Akkordtreiberei“ diskreditiert und als Formen verschärfter kapitalistischer Ausbeutung abgelehnt (vgl. Hachtmann/v. Saldern 2009).

Die neue Produktionsweise, die sich seit 1952, dem offiziellen Beginn des Aufbaus des Sozialismus in der DDR¹, etablierte, lehnte sich produktionsseitig stark an das fordistische Produktionsmodell des Westens an. Offensichtlich stimmte dieses in vielen Facetten mit den Vorstellungen von einer zentralistischen Planwirtschaft überein, so dass es für deren Ausgestaltung genutzt werden konnte. Dies galt sowohl für die Produktionsorganisation und die technisch bestimmten Arbeitsabläufe als auch für die Entlohnung nach dem Leistungsprinzip, die Leistungsstimulierung und Arbeitsmotivation. Vereinfacht ausgedrückt sollte in der Planwirtschaft die gesamte Volkswirtschaft „wie ein fordistisch organisiertes, hierarchisch und arbeitsteilig strukturiertes Großunternehmen“ gesteuert und geleitet werden. In diesem Sinne diente die *Planwirtschaftsidee*, die Vorstellung eines entwickelten Systems der Planung und Leitung der Volkswirtschaft, als *Folie zur Reinterpretation des Fordismus* – und umgekehrt, der Fordismus als *Folie zur Reinterpretation der Planwirtschaftsidee* (Land 1992: 52).

Die oben wiedergegebene Statistik des Entwicklungsregimes, mehr aber noch die qualitativen Betrachtungen von DDR-Betrieben und -Kombinaten, zeigen, dass der staatssozialistische Fordismus der DDR – und in noch höherem Maße der der UdSSR – in mancher Hinsicht konsequenter und einseitiger auf Massenproduktion und *economies of scale* ausgerichtet war als der amerikanische oder der westdeutsche Fordismus. Die Standardisierung war stark ausgeprägt; Fertigungstiefe und vertikale Integration der Produktion galten selbst für fordistische Maßstäbe häufig als übertrieben.

Nachteilig wirkte sich jedoch aus, dass der Binnenmarkt der DDR viel zu klein war, um die Skaleneffekte optimal nutzen zu können. Der RGW-Markt erwies sich hierfür nur bedingt als geeignet, da die internationale Arbeitsteilung unzureichend entwickelt und die Niveauunterschiede zwischen den Mitgliedstaaten überaus groß waren. Über zentrale Fragen der Spezialisierung und Kooperation sowie über Export- und Importvolumina und -strukturen entschieden zudem politische Absprachen und weniger ökonomische Kalküle. Die Konsequenz war, dass die DDR mit weniger als 17 Millionen Einwohnern ein ähnlich umfangreiches Sortiment an Industrieprodukten erzeugen musste wie die Bundesrepublik mit rund 60 Millionen Einwohnern. Schon dadurch konnten die Vorzüge der Großproduktion in der DDR nicht voll zum Tragen kommen. Ähnliches galt für den Massenkonsum als einem weiteren Kettenglied des fordistischen Produktionskonzepts. In der DDR fehlte es hierfür nicht nur an

1 II. Parteikonferenz der SED, 1.-12. Juli 1952.

Konsumenten, sondern auch an Kaufkraft. Und in den übrigen RGW-Staaten gab es hierfür bis 1990 überhaupt keine adäquaten Bedingungen. Hinzu kam, dass sich das am individuellen Massenkonsum orientierende fordistische Konsummodell ohnehin nur schwer mit der kollektivistisch ausgerichteten sozialistischen Lebensweise vereinbaren ließ.

3.2 Wirtschaftliche Stagnation, Umbruch und Niedergang

In den 1950er Jahren verlief die Wirtschaftsentwicklung in der DDR *extensiv*, das heißt, das Wachstum wurde überwiegend durch einen steigenden Einsatz der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital bewirkt. Dies änderte sich im Verlaufe der 1960er Jahre, als im Zuge der Wirtschaftsreformen des *Neuen Ökonomischen Systems der Planung und Leitung* (NÖSPL) und des *Ökonomischen Systems des Sozialismus* (ÖSS) Innovationen und Rationalisierungsmaßnahmen im Wirtschaftsprozess eine größere Rolle zu spielen begannen. Die Steigerung der Arbeitsproduktivität und der Effektivitätszuwachs wurden wichtiger, und Investitionen wurden auf steigende Produktion durch steigende *Arbeits*produktivität orientiert, denn Arbeitskräfte standen nur begrenzt zur Verfügung. Damit sollte der Übergang zu einem intensiven Wachstumstyp¹ eingeleitet werden. Es dominierte jedoch die Substitution von Arbeit durch Anlagen und Maschinen in bestehenden Produktlinien und Branchen, weniger die Entwicklung grundsätzlich neuer Produkte und Verfahren oder gänzlich neuer Branchen. Auf diese Weise gelang es zwar, intensiver zu produzieren, nicht aber, von einem investitionsdominierten zu einem innovationsorientierten Typ der „Intensivierung“ überzugehen.

Mit dem Beginn des Umbruchs in den 1970er Jahren wurden für die DDR die Probleme knapper Rohstoffe, teurer Energie und höherer Kosten für Emissionen nicht nur binnenwirtschaftlich erfahrbar (bestimmte Ressourcen waren aufgebraucht bzw. überbeansprucht), sondern vor allem auch über den RGW und den Weltmarkt spürbar. Dadurch verschlechterten sich die *Terms of Trade* nachhaltig. Dass diese Veränderungen nicht sofort auf die DDR-Wirtschaft durchschlugen, war den Preisbildungs- und Handelsmodalitäten im RGW geschuldet. 1979/80 war es dann aber soweit, die Rohstoff-, Erdöl- und Erdgasimporte belasteten die Bilanz der DDR über Gebühr. Zudem reduzierte die UdSSR ihre Öllieferungen. Während der 1980er Jahre verschärfte sich diese Entwicklung weiter. Gegen Ende des Jahrzehnts war die DDR faktisch außerstande, die erforderlichen Importe bei steigenden Preisen für Primärenergie und Rohstoffe noch zu finanzieren. Das Ende war damit eingeläutet (vgl. dazu Wenzel 2003: 147ff).

Hieran zeigte sich, wie sich die negativen Skaleneffekte der zurückbleibenden Ressourceneffizienz als globaler Hintergrund der Erosion des fordistischen Produktionsmodells auch im Staatssozialismus bemerkbar machten, insbesondere in der Sowjetunion, die für Ineffizienz im Umgang mit Ressourcen besonders berüchtigt war, aber auch in der DDR. André Steiner spricht mit Bezug auf die Krise der 1970er Jahre in der BRD, welche schließlich auch die DDR ereilte, deshalb von einer „systemübergreifenden Krise europäischer Industriegesellschaften“ (Steiner 2006: 361). Sie trat in beiden deutschen Staaten zeitversetzt auf und wurde auf verschiedene Art und Weise zu bewältigen versucht. Für die DDR galten dabei einige Besonderheiten:

Erstens machte sich die Krise hier mit einiger Verzögerung bemerkbar. Bildete in der Bundesrepublik das Jahr 1975 mit einem Wirtschaftswachstum von -0,9% den Tiefpunkt der Rezession, so trat eine ähnliche Zuspitzung in der DDR erst Ende der 1970er/Anfang der 1980er Jahre ein. In diesen Jahren verringerte sich das Wachstum des BIP dramatisch, von

1 Im Selbstverständnis der DDR-Ökonomie galt der Übergang vom extensiven zum intensiven Reproduktionstyp in den 1970er Jahren als vollzogen. Seitdem wurde von der „umfassenden Intensivierung“ gesprochen. Hierunter verstand man einen Prozess „sich stetig wiederholenden Wirksammachen(s) von Produktionspotentialen, deren qualitativ wissenschaftliche technische Erneuerung zum ausschlaggebenden Faktor für einen langfristigen Produktivitäts- und Effektivitätszuwachs in allen Bereichen des ökonomischen Kreislaufs wird“ (Heinrichs 1987: 66).

durchschnittlich 4,3% 1976/78 auf weniger als 2,7% 1979/83.¹ Die zeitliche Verschiebung erklärt sich aus dem Planungsmechanismus und der Preisgestaltung im RGW, welche bewirkten, dass sich die Verteuerung der Rohstoffe auf dem Weltmarkt im RGW-Gebiet zeitlich verzögert und weniger explosiv bemerkbar machte. Der erste Ölpreisschock hatte deshalb auf die Importaufwendungen der DDR nur geringe Auswirkungen. Nach 1975 jedoch setzte die Sowjetunion als größter Rohstofflieferant eine Veränderung im Preisbildungsmechanismus durch, was zur Folge hatte, dass der Anstieg der Weltmarktpreise nunmehr auch die RGW-Staaten betraf.²

Ähnlich verhielt es sich mit der Krise des Weltfinanzsystems. Auch hiervon blieb die DDR auf Grund ihrer Binnenwährung und der Einbindung in den RGW zunächst verschont. Über die engen Handelsbeziehungen mit der Bundesrepublik und die Kredite, welche sie zur Finanzierung ihrer Investitions- und Sozialprogramme im Westen aufgenommen hatte, bekam sie die steigenden Zinsen, Wechselkursschwankungen und Turbulenzen auf den Finanzmärkten schließlich aber doch zu spüren: Die Finanzkrise der 1970er Jahre trat hier schließlich „als *Verschuldungskrise*“ (vgl. Rösler 2007: 167) in Erscheinung. Sie zwang die DDR Anfang der 1980er Jahre zur Korrektur ihres seit 1971 verfolgten Kurses der Einheit von Wirtschafts- und Sozialpolitik.

Zweitens: In der DDR war die wirtschaftliche Entwicklung durch einen im Vergleich zur BRD weniger volatilen Verlauf, dafür aber durch einen allmählichen, sich selbst verstärkenden Verlust an Dynamik und eine zunehmende Tendenz zur Stagnation charakterisiert. Die wirtschaftliche Krise wurde von Erscheinungen politischer Verkrustung, kultureller Lethargie und ideologischer Inflexibilität begleitet.³

Drittens mündete die unbewältigte Strukturkrise der 1970er Jahre schließlich in eine „Systemkrise“, die im Rahmen der Planwirtschaft und der politischen Ordnung des Staatssozialismus nicht mehr lösbar war (vgl. Steiner 2006: 361).⁴

1 Eigene Berechnungen nach Heske 2009b, Anhang.

2 Am 4. September 1981 wandte sich Honecker an den sowjetischen Generalsekretär Breshnew wegen der 14 Tage zuvor aus heiterem Himmel dekretierten sowjetischen Reduktion der vereinbarten Erdöllieferungen an die DDR um zwei Millionen Tonnen: „Wenn unser Land [...] auch nur einen Teil der Lieferungen an sowjetischen Energieträgern verliert, [...] so wird sich dieser Umstand außerordentlich negativ auf die Volkswirtschaft der DDR auswirken. Offen gesagt, damit würden die Grundpfeiler der Existenz der Deutschen Demokratischen Republik untergraben.“ Breshnew entsandte daraufhin Konstantin Russakow, Sekretär des KPdSU-Zentralkomitees für Internationale Fragen, um Honecker die Zwänge zu erklären, die die Sowjetunion zu dieser plötzlichen Reduktion veranlassten. Am 21. Oktober kam es zu einem denkwürdigen Gespräch, in dem Honecker diese Reduktion als „einen solchen Rückschlag“ charakterisierte, „dass die Stabilität der DDR nicht mehr gewährleistet ist“. Russakow teilte Honecker ausdrücklich mit, dass Leonid Iljitsch bei dieser für die DDR schmerzlichen Entscheidung geweint habe, und er notierte mit Bedauern, dass es am Vorabend des 75. Geburtstages von Leonid Iljitsch „zu einer solchen Verschlechterung der Beziehungen“ komme. Honecker fragte dagegen: Sind es die zwei Millionen Tonnen Erdöl wert, „die DDR zu destabilisieren“? Und Russakow resümierte: „Es besteht die Gefahr, dass die Sowjetunion ihre gegenwärtige Stellung in der Welt nicht halten kann.“ In dieser Lage wendete sich Honecker im Juni 1983 via Schalck-Golodkowski an Franz Josef Strauß. Der fädelte den bekannten Milliardenkredit ein, und Ende Juni 1983 verbürgte die Bundesregierung die internationale Kreditwürdigkeit der DDR (nach Ruben 1998: 33f).

3 Am Anfang dieser Entwicklung und damit die wirtschaftliche Krise faktisch vorwegnehmend stand die Ausbürgerung des Liedermachers Wolf Biermann 1976.

4 Günter Mittag, verantwortlich für Wirtschaft im Politbüro der SED, teilte Honecker 1989 mit, dass die DDR die aus den Preissteigerungen für sowjetisches Erdöl resultierenden finanziellen Belastungen nicht mehr tragen könne (Ruben 1998: 34).

Die „große“ Krise der 1970er Jahre machte deutlich, dass der fordistischen Produktionsweise binnen- wie außenwirtschaftlich Grenzen gesetzt waren. In der DDR wurde versucht, die Krise durch aktionistische Einsparungen bei bestimmten Ressourcen, durch eine ökonomisch ruinöse Exportstrategie und durch drastische Kürzungen bei den Erhaltungsinvestitionen und bei Importen zu bewältigen. Dem entsprach eine „Vervollkommnung“ des Apparats der Planung und Leitung unter Vermeidung notwendiger Reformen. Ferner fand dies seinen Niederschlag in einer Sklerose der politischen Strukturen und Machtverhältnisse, im Rückgang des politischen Engagements der Bürger und in einer zunehmenden Lähmung des gesamten öffentlichen Lebens. Um die milliardenschweren Konsumausgaben und Sozialprogramme, die man im Interesse des Machterhalts nicht aufgeben wollte, weiter zu finanzieren, wurden die Investitionen im Produktionsbereich zurückgefahren¹ und zusätzlich im Ausland Kredite aufgenommen. Die Indizien für den Niedergang der DDR in den 1970er und 1980er Jahren sind statistisch kaum darstellbar, aber aus vielen Beobachtungen hinreichend bekannt:

Seit den 1970er Jahren gelang es trotz umfangreicher Investitionen auf bestimmten Gebieten immer weniger, die vorhandene Infrastruktur zu reproduzieren und qualitativ weiterzuentwickeln. Bauten, Anlagen und Maschinen, Verkehrswege und Leitungsnetze waren in einem zum Teil erbärmlichen Zustand, weil der Neubau im Vordergrund stand und längst abgeschriebene Sachanlagen, notdürftig repariert, weiter betrieben wurden. Die Volkswirtschaft der DDR verzehrte nach und nach ihre Substanz.

Es gelang immer weniger, den Import von Energie, Rohstoffen und Investitionsgütern aus den Exporteinnahmen zu finanzieren; deshalb wurden dubiose Einnahmequellen erschlossen und zusätzliche Kredite aufgenommen. Die Verschuldung der DDR im westlichen Ausland stieg sukzessive an, bis auf 25 Mrd. VM im Jahr 1982. In den Folgejahren wurden große Anstrengungen zu ihrer Rückführung unternommen. 1989 betrug die Nettoverschuldung der DDR im NSW 19,9 Mrd. VM². Das war, absolut gesehen, nicht besonders viel, für eine Volkswirtschaft aber, die sich am Rande ihrer Leistungsfähigkeit befand, kaum tragbar. Es war abzusehen, dass es nicht mehr lange dauern würde, bis der Schuldendienst nur noch durch neue Kredite erfolgen könne und das Land damit auf eine ausweglose Situation zusteuern würde.

Die „Befriedung“ der Bevölkerung durch Konsumgüter konnte immer weniger durch eigene Produkte, sondern musste zunehmend durch Importe aus dem Westen erfolgen, die zum Teil über Kredite finanziert wurden. Dazu gehörten nicht nur Bananen und andere Südfrüchte, sondern auch Pkws der Marken VW Golf, Mazda und Volvo, Lizenzproduktionen für elektronische Haushaltsgeräte usw. Der Überschuss an Nettogeldeinnahmen bei der Bevölkerung über das Warenangebot führte zu permanenten Versorgungsengpässen; für alle qualitativ hochwertigen Produkte musste man „Schlange“ stehen oder in westlicher Währung zahlen.

Es gelang nicht, bei wichtigen Innovationslinien wie der Computertechnik, der Elektronik oder der Softwareproduktion eine wirtschaftlich rentable Produktion aufzubauen.

1 Der Anteil der produktiv verwendeten Nettoinvestitionen an der Wertschöpfung sank von 17% 1969/70 auf knapp 10% 1982. Dafür flossen mehr Mittel in den konsumtiven Bereich, insbesondere in den Wohnungsbau.

2 Die Nettoverbindlichkeiten der DDR gegenüber westlichen Banken waren in den 1970er Jahren von 8.863 Mio. VM (1975) auf 11.571 Mio. VM angestiegen (VM = Valutamark). 1981 beliefen sie sich auf 23.134 Mio VM, 1982 auf 25.146 Mio. VM. Dies war der höchste Schuldenstand der DDR im Verlauf ihrer Geschichte. Bis Mitte der 1980er Jahre gelang es, diesen um rund 10.000 Mio. VM zu reduzieren. Ende 1989 betrug die Nettoverschuldung im NSW (nichtsozialistischen Wirtschaftsgebiet) 19,9 Mrd. VM (Deutsche Bundesbank 1999: 59).

Als westliche Banken der DDR 1981 keine weiteren Kredite mehr gewähren wollten, stürzte sie in eine *Zahlungsbilanz- und Kreditkrise*. Überwunden wurde diese vor allem durch eine restriktive Import- und expansive Exportpolitik. Dank der außerordentlichen Bemühungen im Außenhandel und bei der Devisenbeschaffung ist es der DDR gelungen, binnen weniger Jahre die Verschuldung um 40% zu reduzieren und damit auf den Weltfinanzmärkten wieder kreditfähig zu werden. Genützt hat dies aber wenig. Während die Devisensituation vorübergehend stabilisiert werden konnte, steuerte die Produktion auf ein weiteres „Tief“ zu und nahmen die unbewältigten Probleme in Wirtschaft und Gesellschaft überhand. Beredtes Zeugnis für die zunehmende Ausweglosigkeit der Lage ist das „Schürer-Papier“ vom 24. Oktober 1989 (Schürer 1989, vgl. Wenzel 2000: 287-304), worin als Lösungsvorschlag „eine grundsätzliche Änderung der Wirtschaftspolitik der DDR, verbunden mit einer Wirtschaftsreform“, angeführt wird. Dafür war es jedoch im Herbst 1989 bekanntlich bereits zu spät.

Die Sowjetunion und die anderen Staaten des realen Sozialismus gingen an der Nichtbewältigung des Umbruchs politisch und wirtschaftlich zu Grunde. Das Defizit des planwirtschaftlichen Regulationssystems lag aber nicht etwa in dem Unvermögen, ein hohes proportionales Wachstum im Rahmen eines fordistischen Wirtschafts- und Sozialmodells zu generieren. Es gibt gute Gründe dafür, anzunehmen, dass Zentralverwaltungssysteme marktwirtschaftlich regulierten kapitalistischen Volkswirtschaften in diesem Punkt zeitweise sogar überlegen waren – zumindest solange es um das Nachholen und Kopieren eines bereits anderswo gegebenen Entwicklungspfades ging. Dies erklärt die exorbitanten Wachstumsraten der sowjetischen Industrie in den 1940er bis 1960er Jahren, die im Kern die amerikanische Industrie mit planwirtschaftlichen Mitteln zu kopierten versuchte. Diese Phase kann als nachholende Industrialisierung angesehen werden.

Die Schwächen des planwirtschaftlichen Regulationssystems zeigten sich jedoch, sobald es um die Bewältigung neuer Herausforderungen durch offene Suchprozesse, also um Innovationsschübe, ging. Ein bemerkenswertes Beispiel dafür lieferte die Sowjetunion während der 1960er Jahre, als sie Spitzenleistungen in der Weltraum- und Militärtechnik aufwies, aber außerstande war, die Volkswirtschaft in der ganzen Breite auf ein neues Produktivitätsniveau zu heben, also über das Niveau der in den 1930er und 1940er Jahren kopierten amerikanischen Industrie hinaus. Man denke nur an die Dauerprobleme in der Landwirtschaft und bei der Konsumgüterproduktion. Technologische Spitzenleistungen wurden in der Regel mit Sonderkonditionen „außerplanmäßig“ erbracht und hatten keine Breitenwirkung auf die Volkswirtschaft insgesamt (vgl. Land 1992). „Staatssozialismen sowjetischen Typs sind Formalismus und Immobilismus inhärent.“ (Boyer 2002: 122). Dies mag in der DDR weniger extrem gewesen sein – ihre industrielle Vorgeschichte war stärker substanziell verankert. Aber auch die DDR ging im Umbruch der 1970er und 1980er Jahre (wirtschaftlich, geistig-kulturell und politisch) an einer akuten *Innovationsschwäche* zu Grunde. Selbst die Existenz einer breiteren Grundlage für Innovationen im Vergleich zur UdSSR vermochte hieran nichts zu ändern, denn innovative Entwicklungen konnten nicht durch, sondern mussten *gegen* das planwirtschaftliche Regulationssystem durchgesetzt werden, notfalls mit der Partei gegen die Planungsbürokratie der Partei – ein bekanntes Sujet für „kritische“ Literatur und Filme über die Helden des sozialistischen Aufbaus in ihrem Kampf gegen die Bürokratie.

Für das Scheitern der DDR lassen sich im Detail viele Faktoren und Gründe aufzählen, innen- und außenpolitische, wirtschaftliche, finanzielle, geistige, kulturelle, ökologische usw. In einem „multifaktoriellen“ Geschehen hängen alle Ursachen und Wirkungen voneinander ab und miteinander zusammen. Aus unserer Sicht ist die prinzipiell *unzureichende Innovationsfähigkeit* der staatssozialistischen Planwirtschaft, ebenso aber auch des Politik- und Gesell-

schaftssystemen, hier jedoch das Übergreifende und alles Verbindende (Land 1996; 2010). Die Unfähigkeit zur permanenten, alle Bereiche erfassenden Innovativität ist der Planwirtschaft und dem Staatssozialismus immanent. Existenz bedrohend wurde dieses Unvermögen aber erst durch die *Nichtbewältigung des Umbruchs* in der zweiten Hälfte der 1970er Jahre. Die Verhältnisse erodierten, Anpassungen (Reformen) aber gelangen nicht – der notwendige politische und strukturelle Wandel musste sich über den Sturz der politischen Macht der SED einen Weg suchen und konnte sich letztlich nur als *Systembruch* durchsetzen. Der Preis dafür war nicht nur die Aufgabe der DDR, sondern auch die weitgehende Entwertung des Anlagekapitals, das heißt des Volksvermögens der DDR (vgl. Wenzel 2000: 171f; Busch 2002: 68f), sowie eine Entwertung und Delegitimation des bei den DDR-Eliten kumulierten Wissens.

Seit der Wiedervereinigung ist die Bewältigung des Umbruchs ein gesamtdeutsches Problem, wobei im Osten die Ablösung der staatssozialistischen Planwirtschaft durch Übernahme der westdeutschen Wirtschafts- und Sozialordnung bei *gleichzeitigem* Umbruch dieses Modells die eigentliche Herausforderung der seit 1990 stattfindenden Transformation darstellt (vgl. dazu Alternative Wirtschaftspolitik 2010; Busch 2004).

3.3. Die ostdeutsche Transferökonomie 1990 bis 2010. Ein Beitrag zur Auflösung und Demontage des Teilhabekapitalismus in Westdeutschland?

Rekapituliert man die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland seit 1990, so ist hier im Osten zunächst ein Transformationsschock festzustellen, im Westen dagegen ein Vereinigungsboom: In den Jahren 1990 und 1991 ging die gesamtwirtschaftliche Leistung in den neuen Bundesländern gegenüber dem Stand von 1989 um mehr als ein Viertel zurück, die Industrieproduktion sank sogar um zwei Drittel. Die Zahl der Erwerbstätigen verringerte sich um rund zwei Millionen (von 8,9 Mio. auf 6,8 Mio.) und bis 1993 nochmals um eine Million (auf 5,8 Mio.), insgesamt also um mehr als ein Drittel. Das relative BIP je Einwohner der neuen Bundesländer, das 1989 bei etwa 55% gelegen hatte, betrug 1991 nur noch 33% des westdeutschen Niveaus (Heske 2009: 67; 2005: 92f). Demgegenüber verzeichnete die westdeutsche Wirtschaft, bedingt durch die gewachsenen Absatz- und Expansionsmöglichkeiten im Osten, 1990/91 eine Sonderkonjunktur mit Wachstumsraten von über fünf Prozent, steigender Beschäftigung und hohen Gewinn- und Einkommenszuwächsen (vgl. Priewe/Hickel 1991: 233ff.; AG Alternative Wirtschaftspolitik 2010: 53ff.).

Nach Überwindung des Transformationsschocks kam es in Ostdeutschland zu einer Stabilisierung. 1994 wurde das Produktionsniveau von 1989 wieder erreicht, nun aber auf deutlich höherem Produktivitätsniveau: Die Zahl der Erwerbstätigen lag daher weiterhin um rund ein Drittel unter der des Jahres 1989, die Arbeitslosigkeit war mit 14% entsprechend hoch. 1996 erreichte Ostdeutschland drei Viertel des westdeutschen BIP je Einwohner. Seitdem aber lahmte der Ost-West-Konvergenzprozess, der in den Jahren 1992 bis 1996 mit hohen jährlichen Zuwachsraten des BIP von rund 8% hoffnungsvoll begonnen hatte. Bei wichtigen makroökonomischen Indikatoren verharnte Ostdeutschland bis heute bei einem Stand von 20 bis 30% unter dem Niveau Westdeutschlands (Busch 2011d: 63ff; Ludwig et al 2011).

Das Wachstum der ostdeutschen Wirtschaft überstieg nach 1996 nur noch in wenigen Jahren das der westdeutschen Wirtschaft; zumeist lag es mit diesem gleichauf oder leicht darunter. Die Konsequenz ist, dass Ostdeutschland den Niveauunterschied gegenüber den alten Ländern nicht aufholt. Dies gilt auch in Bezug auf die Arbeitslosigkeit, die in Deutschland insgesamt zwar gesunken ist, in Ostdeutschland aber weiterhin etwa doppelt so hoch ist wie in Westdeutschland. 2010 erreichte das BIP je Einwohner 69,7% des westdeutschen Wertes, das BIP je Erwerbstätigenstunde (Arbeitsproduktivität) lag bei 75,1% (Ludwig et al 2011: 245).

Der Anteil der neuen Bundesländer am gesamtdeutschen BIP verharnte seit über zehn Jahren unverändert bei 11,5% (bei einem Bevölkerungsanteil von knapp 16%) und übertraf auch 2010 nicht den DDR-Anteil Ende der 1980er Jahre. Trotz relativ hoher Zuwachsraten im Verarbeitenden Gewerbe, in der Forschung und Entwicklung, beim Export und speziell beim Osteuropaexport liegen viele Indikatoren volkswirtschaftlicher Entwicklung weiterhin unter oder nur wenig über dem Stand von 1990 bzw. von 1996 (vgl. Tabelle 3.3-1).

In der Literatur werden vor allem vier strukturelle Defizite bzw. Besonderheiten der ostdeutschen Wirtschaft genannt: Es mangelt an Großunternehmen und Unternehmenszentralen, die durchschnittliche Beschäftigtenzahl pro Betrieb ist im Osten erheblich geringer als im Westen.¹

1 So betrug 2010 die Zahl der Beschäftigten je Industriebetrieb in den neuen Ländern 163, in den alten Ländern aber 228 (BMWi 2011: Tabelle 1.2.).

Tabelle 3.3-1: Anteil der neuen Bundesländer in % (Bundesrepublik Deutschland = 100)

Indikator	1989	1991	1995	2000	2007	2010
Bevölkerung	19,2	19,0	18,1	16,9	16,0	15,8
Erwerbstätige	22,7	17,6	16,1	15,1	14,4	14,3
Arbeitslose	-	31,7	26,9	38,8	27,3	31,2
Bruttoinlandsprodukt	11,6	7,0	11,3	11,4	11,5	11,5
Arbeitsproduktivität (BIP je Erwerbstätigen)	44,2	34,9	66,2	71,9	76,4	82,3

Quelle: BMWi 2011; Arbeitsgruppe 2010; Ludwig et al. 2011; eigene Berechnungen.

Infolge des Transformationsschocks und der Privatisierung durch die Treuhandanstalt ist der Anteil des Verarbeitenden Gewerbes an der gesamten Wertschöpfung geringer. Die Entwicklung in Ostdeutschland zeigt, dass die Expansion des Dienstleistungssektors eine schrumpfende Industrie nicht kompensieren kann, sondern dass vielmehr eine leistungsstarke Industrie mit hohen Produktivitätssteigerungen eine unerlässliche Voraussetzung für die Zunahme von Arbeitsplätzen im Dienstleistungsgewerbe bildet.

Im Vergleich zu Westdeutschland ist in Ostdeutschland (einschließlich Berlin) der Exportanteil geringer. Die Exportquote lag 2010 bei 34,1%, in den alten Ländern betrug sie 47,6% (BMWi 2011: Tab. 1.2.). Im Zuge von Transformation ist die ostdeutsche Industrie in weiten Teilen noch „traditioneller“ bzw. fordistischer geworden, als sie es in der DDR schon war. Dies ist auch auf die selektive Wirkung der Privatisierung durch Verkäufe vor allem an westdeutsche Investoren zurückzuführen. 2007 arbeiteten in Deutschland rund vier Millionen Erwerbstätige in Branchen der Spitzen- und mittleren Hochtechnologie. Auf Ostdeutschland entfielen davon aber nur 458.000 Arbeitsplätze oder 11,5%¹.

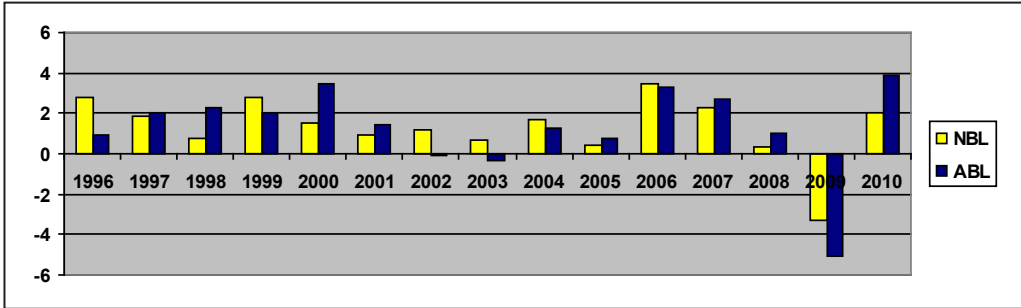
Die Forschungs- und Entwicklungskapazitäten sind in den neuen Ländern deutlich schwächer. Wurde für Forschung und Entwicklung 2007 in den alten Bundesländern in der Wirtschaft fast 2% des BIP ausgegeben, so waren dies in den neuen Ländern (und Berlin) nur 0,92% des ostdeutschen BIP. Dies wurde durch einen höheren Anteil staatlich finanzierter Forschung nur teilweise ausgeglichen. Angesichts des Entwicklungsbedarfs müsste der FuE-Anteil im Osten über dem des Westens liegen (vgl. IWH 2010a).

Im Gegensatz zu anderen Wirtschaftsbereichen ist es der Landwirtschaft in den neuen Bundesländern gelungen, Arbeitsproduktivität und Gewinne auf ein für deutsche Verhältnisse überdurchschnittliches Niveau zu heben. Diese insgesamt gute Wettbewerbsposition verdankt die ostdeutsche Landwirtschaft der Passfähigkeit von landwirtschaftlicher Großproduktion und dem Massenproduktionsmodell der global agierenden Lebensmittelkonzerne Westeuropas (vgl. Land/Willisch 2002). Positiv wirkte sich auch aus, dass die meisten Agrarbetriebe in der DDR Genossenschaften waren und deshalb dem Zugriff der Treuhandanstalt entzogen blieben.

Der postsozialistische Transformationsprozess hat gezeigt, dass die Kosten für den Umbau

1 Eurostat, Presseerklärung: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes>

Abb. 3.3-1.: BIP alte und neue Bundesländer (reale Wachstumsraten gegenüber Vorjahr in %) 1996-2010



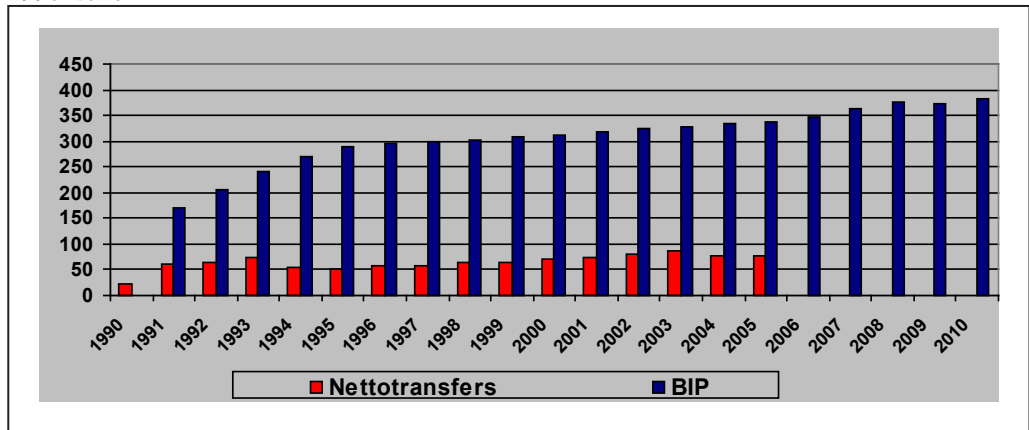
Quelle: BMWi 2011: 4, Basis ESVG 1995, verkettet, neue und alte BL jeweils ohne Berlin.

und den Neuaufbau eines Wirtschafts- und Sozialsystems enorm hoch sind. In den Staaten Mittel- und Osteuropas musste der damit verbundene Bedarf an Kapital und Investitionen, aber auch an Personal und Know-how, in hohem Maße *von außen* gedeckt werden: durch Hilfen internationaler Organisationen, Kredite, Direktinvestitionen und Beteiligungen. Eine besondere Rolle kam dabei den Struktur- und Kohäsionsfonds und dem PHARE-Programm der Europäischen Union zu. Darüber hinaus wurden den Beitrittsstaaten aus dem EU-Haushalt langfristig hohe Subventionen für die landwirtschaftliche Produktion gewährt. Vergleichbare Zahlungen flossen und fließen auch Ostdeutschland zu. Gegenüber den Transformationsländern Mittel- und Osteuropas ist hier jedoch ein gravierender Unterschied zu beachten. Dieser betrifft zum einen die Höhe, zum anderen die Quellen der Transferleistungen. So machten die EU-Hilfen an Ostdeutschland anfangs 1,5%, von 1994 bis 1999 rund 3% und ab 2000 etwa 4% der Gesamttransfers aus (vgl. Toepel/Weise 2000)¹, in den Staaten Mittel- und Osteuropas aber nahezu 100%. Der größte Teil der Mittel, die Ostdeutschland erhielt, waren folglich *innerdeutsche* Transfers. Dies markiert den prinzipiellen Unterschied zwischen den ostdeutschen Transferleistungen und den Hilfen für Mittel- und Osteuropa: Während letztere als exogene Finanzströme internationale Beziehungen verkörpern, stellen erstere *keinen* staatenübergreifenden Mittelfluss dar, keinen *Transfer* im außenwirtschaftlichen Sinne, sondern sind Ausdruck *innerstaatlicher vertikaler und horizontaler Wirtschafts- und Finanzbeziehungen*. Sie sind damit ihrer Wesensbestimmung nach ein *Vereinigungsphänomen*. Sie beruhen auf Gesetzen, die nur in Deutschland gelten, und kommen aus Quellen (Bundes- und Länderhaushalte, Fonds Deutsche Einheit, Sozialversicherungskassen usw.), die anderen Staaten nicht zur Verfügung stehen. Ihre Wirkungen sind komplex und keineswegs regional begrenzt; sie beziehen sich auf die Wirtschaft und die Gesellschaft der Bundesrepublik insgesamt.

Die Notwendigkeit der Transferleistungen resultiert aus der Tatsache, dass zwischen neuen und alten Bundesländern eine wirtschaftliche Lücke klappt, die sich in absehbarer Zeit unmöglich schließen lässt. Sie muss daher mittels regionaler Transfers überbrückt werden. Die

¹ Im Zeitraum 2007 bis 2013 erhalten die Neuen Länder 15,1 Mrd. € aus den EU-Strukturfonds, 1,5 Mrd. € für den Ausbau der Verkehrsinfrastruktur, 1,3 Mrd. € für arbeitsmarktpolitische Maßnahmen sowie 4,7 Mrd. € im Rahmen der Gemeinsamen Agrarpolitik der EU (Bundesregierung 2009: 16).

Abb. 3.3-2: BIP und Nettotransfers, neue Länder einschließlich Berlin in Mrd. € (jeweilige Preise) 1990-2010



Quelle: Blum/Buscher et al. 2009: 14; IWH 2007, 2009; 1990: Schätzung auf Basis von Angaben bei Sinn/Sinn 1992, eigene Berechnungen. Für die Nettotransfers liegen nur Daten bis 2005 vor.

Tabelle 3.3-2: BIP der NBL ohne Berlin und Nachfragekomponenten (absolut und als Anteile am BIP in %, jeweilige Preise)

Jahr	1991		1995		2000		2006		2009	
Indikator	Mrd. €	%	Mrd. €	%	Mrd. €	%	Mrd. €	%	Mrd. €	%
BIP (produziert)	107,3	100	209,1	100	234,6	100	270,0	100	280,9	100,0
Privater Konsum	96,8	90,3	144,0	68,9	170,3	72,6	180,3	66,8	186,1	66,2
Staatskonsum	41,4	38,6	64,9	31,0	66,7	28,4	67,6	25,0	73,1	26,0
Anlageninvestitionen	46,2	41,1	99,3	47,5	78,6	33,5	55,4	20,5	56,2	20,0
davon neue Ausrüstungen	20,0	18,7	27,9	13,4	31,3	13,3	25,2	9,3	24,13	8,6
davon neue Bauten	27,0	25,2	72,9	34,9	48,9	20,9	31,9	11,8	33,8	12,0
Inlandsverwendung	184,5	172,0	308,2	147,4	315,6	134,5	303,3	112,3	315,4	112,3
Saldo	-77,2	72,0	-99,1	47,4	-81,0	34,5	-33,3	12,3	-34,5	12,3

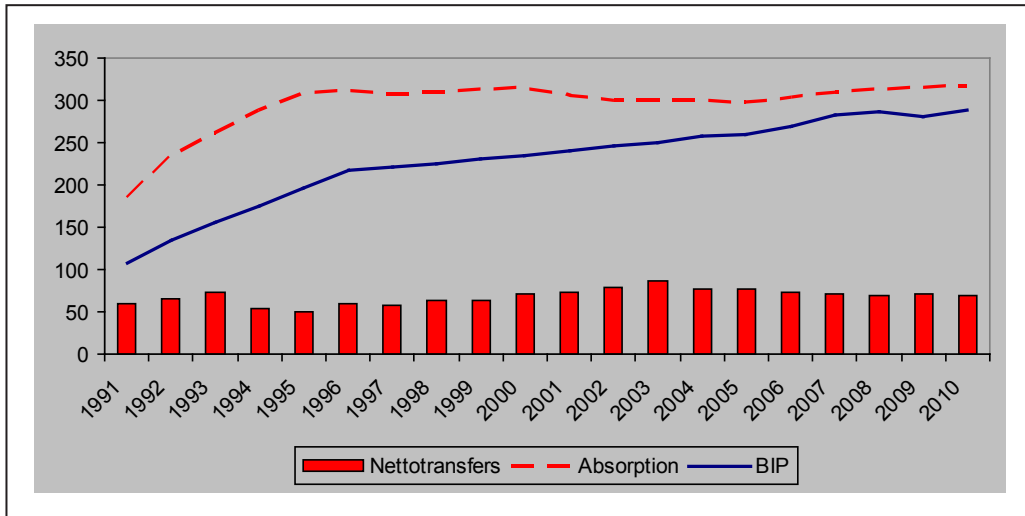
Quelle: Arbeitskreis VGR der Länder, Stand Mai 2011, Ludwig et al. 2011: A2.

verfassungsmäßig garantierte sowie staats- und sozialrechtliche Verankerung der Transfers lässt den politischen Akteuren kaum eine andere Möglichkeit. Dies gilt besonders im sozialen Bereich und bei den Verwaltungsausgaben, wo so gut wie kein Spielraum besteht. Dagegen hängt der Umfang der öffentlichen Investitionen und der Wirtschaftsförderung in bestimmtem Maße vom jeweiligen politischen Willen ab.

Bezogen auf das BIP Ostdeutschlands betrugen die Transferleistungen anfangs mehr als ein Drittel. Später verringerte sich diese Relation auf ein Viertel bis ein Fünftel (vgl. Abb. 3.3-2).

Die Höhe der Nettotransfers ergibt sich vereinfacht aus der Differenz zwischen dem in Ostdeutschland produzierten und dem dort verbrauchten BIP. 1991 lag die inländische Verwen-

Abb. 3.3-3: Produktion, Absorption und Nettotransfers in Ostdeutschland 1991 bis 2010 (Mrd. €, jeweilige Preise)



Neue Länder ohne Berlin, Nettotransfers: Neue Länder und Berlin. Quelle: Arbeitskreis VGR der Länder 2011; IWH 2010:30; Haschke/Ludwig 1995:104; Ludwig et al. 2011: 259. Nettotransfers 2006-2010 und Absorption 2010: eigene Schätzung.

dung des BIP um 72% über der Produktion; die Lücke musste durch innervolkswirtschaftliche Warenströme aus dem Westen geschlossen und durch entsprechende Finanztransfers finanziert werden. 2009 betrug diese Differenz noch 12,3% des ostdeutschen BIP (Tabelle 3.3-2).

Die West-Ost-Transfers bilden die Grundlage für den eigenwilligen Verlauf der Wirtschaftsentwicklung in den neuen Ländern seit 1990 – für den kräftigen, vor allem von der Bauindustrie getragenen Wirtschaftsaufschwung zu Beginn der 1990er Jahre, der dem tiefen, aber kurzen Einbruch folgte, aber auch für die sich daran anschließende Stagnationsperiode mit nur mäßigen Wachstumsraten und fehlender Aufholperspektive. Die zuletzt zu beobachtende positive Entwicklung ostdeutscher Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe geht zu einem nicht unwesentlichen Teil auf transferfinanzierte Fördermaßnahmen zurück. Insgesamt gilt rund ein Siebentel der ostdeutschen Produktion als transfergestützt (Lehmann et al. 2005: 21).

Die Abbildung 3.3-3 jedoch lässt eine bedeutsame Veränderung erkennen: Sie zeigt, dass die Lücke zwischen Produktion und Absorption (dem für Konsumtion und Investitionen beanspruchten Teil des Volkseinkommens) bis 1995 kontinuierlich größer geworden ist, dann aber zunehmend schrumpft, während der Umfang der Transfers im gleichen Zeitraum nicht wesentlich geringer geworden ist und vermutlich auch über 2005 hinaus in ähnlicher Höhe fortgeführt wird.

Das bedeutet, dass der gesamtwirtschaftliche Verbrauch (Absorption, obere Kurve in Abb. 3.3-3) in Ostdeutschland seit Mitte der 1990er Jahre stagniert, während das BIP kontinuierlich wächst. Dadurch schrumpfte der Nachfrageüberhang bzw. die Produktionslücke von mehr als 100 Mrd. € oder fast 50% des BIP (1996) auf ca. 30 Mrd. € bzw. nur noch rund 10% des ostdeutschen BIP (vgl. Blum et al. 2009: 37). Nichtsdestotrotz verringerte sich der jährliche Umfang der Finanztransfers nur wenig. Es sind nach wie vor rund 70 Mrd. €. Das heißt, rund ein

Abb. 3.3-4 Struktur und Umfang der West-Ost-Finanztransfers 1990-2008

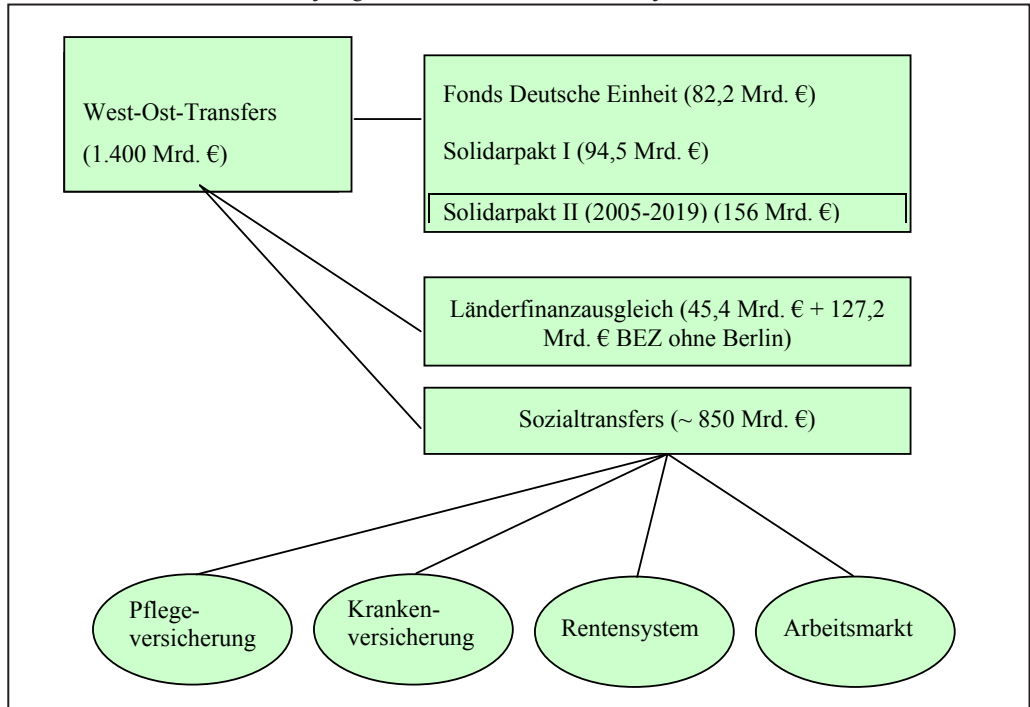
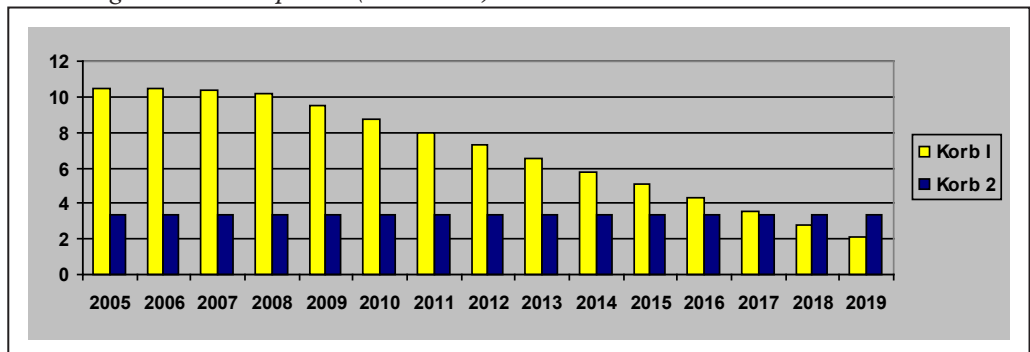
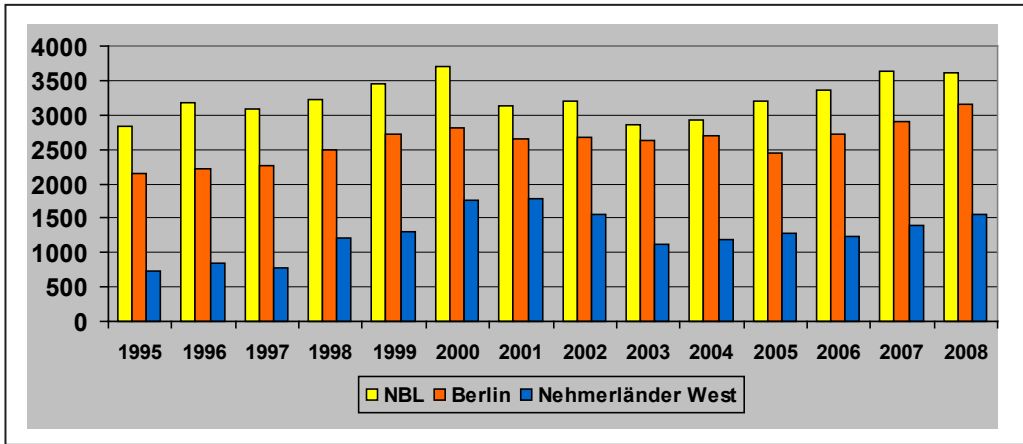


Abbildung 3.3-5: Solidarpakt II (2005-2019) in Mrd. €



Quelle: BMF 2006

Abbildung 3.3-6: Horizontaler Länderfinanzausgleich 1995-2008. Zahlungen westdeutscher Geberländer in Mio. € an die neuen Bundesländer, Berlin und Nehmerländer West



Quelle: BMF 2009

Viertel der Gesamtnachfrage der neuen Bundesländer wird über Transferzahlungen finanziert und durch regionale Importe aus den alten Bundesländern gedeckt. Wie ist dies zu erklären?

Die Ursache hierfür bildet eine gegenüber früher radikal veränderte makroökonomische Konstellation: Während die Transferleistungen in den 1990er Jahren der ostdeutschen Bevölkerung selbst bei stagnierender oder sinkender Wirtschaftsleistung noch Einkommens- und Konsumzuwächse sicherten, stagnieren heute Einkommen und Konsum trotz steigender Wirtschaftsleistungen und andauernder Transfers. Die Unterbeschäftigung ist nach wie vor hoch (1,18 Millionen Personen 2010) und der Anteil der Bezieher von Altersrenten nimmt überdurchschnittlich zu. Der Transferbedarf geht daher kaum zurück. Andererseits führt der transfergestützte und steuerlich subventionierte Aufbau von Produktionsunternehmen und Mietobjekten westdeutscher und ausländischer Investoren während der 1990er Jahre dazu, dass Gewinne, Mieten, Pachten usw., die im Osten anfallen, in den Westen fließen. Ostdeutschland ist dadurch von einem Nettoimporteur von (Investitions-)Kapital zu einem *Nettokapitalexporteur* geworden (vgl. Busch 2010b: 384). Diese veränderte Konstellation findet in den regionalen Finanzströmen zwischen Ost und West ihre adäquate Widerspiegelung.

Betrachten wir die West-Ost-Finanztransfers in ihrer Struktur und ihrer Genesis, so stellen wir fest, dass sie im Wesentlichen drei Leistungsströme umfassen: den Fonds Deutsche Einheit (bis 1994) sowie die Solidarpakte I und II; die Zahlungen im Rahmen des Bund-Länder-Finanzausgleichs (ab 1995) und die Leistungen der Sozialversicherungskassen (vgl. Abb. 3.3-4). Dabei sind erstere Zahlungen als temporäre Sonderleistungen im Zuge des Beitritts und der Integration der neuen Länder aufzufassen, letztere dagegen als dauerhafte Umverteilungen im Rahmen des föderalen Systems der Bundesrepublik Deutschland.

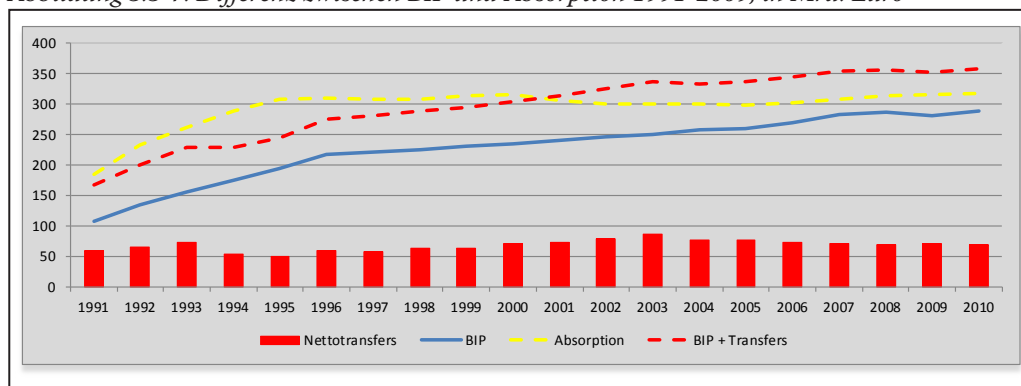
Der Transferbedarf der Sozialversicherungssysteme hängt einerseits von den Beiträgen der Ostdeutschen in die Renten-, Kranken- und Arbeitslosenversicherung ab, andererseits von den Leistungen an Ostdeutsche aus diesen Kassen. Infolge des Leistungsgefälles, der im Osten ungünstigeren Altersstruktur und der differierenden sozialen Lage kommt es per Saldo dabei zu einem West-Ost-Finanztransfer. Angesichts der zu erwartenden wirtschaftlichen und

demografischen Entwicklung und der Einkommensprognose ist mittelfristig nicht mit einer deutlichen Verringerung dieser Transfers zu rechnen. Diese Entwicklung vollzieht sich unabhängig von der Entwicklung des ostdeutschen BIP und würde nur dann anders verlaufen, wenn die Zahl der Erwerbstätigen bzw. der Arbeitsplätze, das Lohnniveau und die Steuereinnahmen in Ostdeutschland erheblich anstiegen und sich dem westdeutschen Niveau angleichen würden. Damit ist aber in nächster Zukunft nicht zu rechnen.

Halten wir fest: Die absolute Höhe der West-Ost-Finanztransfers hat sich in den letzten Jahren nur wenig verringert. Dies verwundert, da doch die Einwohnerzahl der neuen Bundesländer sinkt und die Leistungen im Rahmen des Solidarpakts II sukzessive zurückgeführt werden. Demgegenüber hat sich die Differenz zwischen Produktion und Absorption deutlich verringert, von 77,2 Mrd. € im Jahr 1991 und 49,2 Mrd. € 2003 bis auf 26,2 Mrd. € im Jahr 2007. 2009 betrug der Saldo 34,5 Mrd. € (Ludwig et al. 2011: 259). Die einzig plausible Erklärung dafür ist, dass es neben den Finanztransfers des Staates und der Sozialversicherungen von West nach Ost einen *privaten* Finanztransfer in *umgekehrter* Richtung gibt. Ostdeutschland fungiert also seit einiger Zeit als Nettokapitalexporteur. Dieser Transfer von privaten Unternehmen und Haushalten weist eine ähnliche Größenordnung auf wie die Differenz zwischen den West-Ost-Transfers und der Lücke zwischen Produktion und Absorption. Dies sind derzeit rund 35 Mrd. €.

Bis zum Jahr 2000 war die Summe von BIP und Transferleistungen geringer als die gesamtwirtschaftliche Absorption. Es kamen also per Saldo noch private Kapitalzuflüsse (zum Beispiel Direktinvestitionen) von West- nach Ostdeutschland hinzu. Diese erreichten 1995 ein saldenmechanisch begründetes Maximum von 62,9 Mrd. €; im Jahr 2000 waren es noch 10,5 Mrd. €. Dabei handelte es sich um private Investitionen und Zahlungen für den Erwerb von Sachvermögen (z.B. Gebäude, Wohnungen, Windräder, Einlagen in Unternehmen, Stiftungen usw.). Seitdem aber übersteigt die Summe aus BIP und Transfers die Absorption, so dass der Saldo des privaten Kapitaltransfers für Ostdeutschland *negativ* ist. Der Abfluss von Kapital ist inzwischen größer als der Zufluss. Der Strom hat sich also umgedreht. Dies begründet für den Osten Deutschlands eine wirtschaftliche Dynamik, worin steigende Produktion mit stagnierender Absorption einhergeht, wo West-Ost-Sozialtransfers in die eine Richtung fließen

Abbildung 3.3-7: Differenz zwischen BIP und Absorption 1991-2009, in Mrd. Euro



Quelle: Arbeitskreis VGR der Länder 2009; Ludwig et al. 2011; Haschke/Ludwig 1995: 104, eigene Berechnungen. Transfers für 2006-2009: geschätzt durch Fortschreibung des Trends.

und Ost-West-Kapitaltransfers in die andere. Per saldo fließt auf diese Weise mehr Kapital aus dem Osten heraus als hinein, mit der Konsequenz von relativer Verarmung und tendenzieller Unterentwicklung (vgl. Blum et al. 2009: 86).

Diese Umstrukturierung des Transfergeschehens ist entwicklungspolitisch nicht unproblematisch: Sie ist einerseits Ausdruck einer gewachsenen Leistungskraft der ostdeutschen Wirtschaft, andererseits aber kommt diese, weil das Kapital nicht reinvestiert wird, sondern abfließt, nicht Ostdeutschland, sondern westdeutschen und ausländischen Kapitaleignern zugute. Bedenklich ist auch, dass diese Faktoreinkommen kräftig steigen, während die Masseneinkommen, die Einnahmen der Sozialsysteme und das Steueraufkommen dahinter zurückbleiben. Eine gleichgewichtige Entwicklung dagegen würde über steigende Einkommen und steigende Gewinne in der aufholenden Region, also in Ostdeutschland, dazu führen, dass die innerdeutschen Transfers ebenso wie der Investitionstransfer per Saldo zurückgingen, weil mehr Ostdeutsche an der Aufbringung der Transfers *und* an den Investitionen beteiligt wären, wodurch der Anteil der Transferempfänger sinken würde. Tatsächlich verläuft die Entwicklung aber so, dass sich die Zahl der Transferempfänger kaum verringert, dafür aber andere Akteure, nämlich die Investoren, zunehmend Gewinne und Kapitaleinkommen aus Ostdeutschland abziehen. Transferempfänger (im Osten) und Steuerzahler (im Westen) sind dabei Verlierer, während die Bezieher von Kapitaleinkommen (im Westen) davon profitieren.

Da ein Teil der im Osten erwirtschafteten Gewinne *per Saldo* nicht wieder im Osten investiert wird, sondern im Westen oder im Ausland, reproduziert sich zugleich die für eine Transferökonomie typische Konstellation: im Osten herrscht Investitionsbedarf und im Westen sammelt sich Anlage suchendes Kapital.

Betrachtet man die Struktur der Transferleistungen genauer, so fällt auf, dass nur ein geringer und zudem im Zeitverlauf kontinuierlich sinkender Teil derselben „wachstumsorientierte Ausgaben“ (Investitionen in der Produktion und der wirtschaftsnahen Infrastruktur) verkörpert. Dies gilt zumindest für die Zeit nach 1996. Im Jahr 2005 waren es 7,9 Mrd. € bzw. 4,7% der Bruttoleistungen (Blum et al. 2009: 117). In den Jahren zuvor, während der Rekonstruktionsphase, betrugen die „investiven Ausgaben“ durchschnittlich 14,6% der Gesamttransfers (Dietrich et al. 1998: 39f.). Alternative Berechnungen gelangten zu ähnlichen Ergebnissen (vgl. Busch 2002: 152f; Simons 2009: 33f.). Tatsächlich aber war damals lediglich mehr Geld in Bauinvestitionen und an die Treuhandanstalt geflossen, nicht aber in den Aufbau der Produktionsbasis. Harald Simons gelangt deshalb zu dem Schluss, dass die ostdeutsche Wirtschaft Mitte der 1990er Jahre „zu einer (bau-)subventions- und transferabhängigen, nahezu vollständig lokalisierten Ökonomie verkommen“ (Simons 2009: 222) sei. Dies betrifft auch die privaten Investitionen, die sich zunächst auf den Wohnungs- und Bürohausbau konzentrierten und dort für Überkapazitäten sorgten, dann aber spürbar zurückgingen. Gegenüber dem Boom während der 1990er Jahre hat sich das Investitionsvolumen im letzten Jahrzehnt beinahe halbiert. Die Investitionsintensität (Investitionen je Einwohner), bezogen auf neue Ausrüstungen und sonstige Anlagen, lag zwischen 1990 und 2010 im Osten nur drei Mal (1994, 1995 und 1996) höher als im Westen, ansonsten war sie durchweg geringer. Dies findet seinen Niederschlag in der Gesamtentwicklung des Wirtschaftspotenzials und in der nur sehr allmählichen Veränderung der relativen Kapitalausstattung (vgl. BMWi 2011: A 8.4.).

Der verhältnismäßig geringe direkte Beitrag der öffentlichen Transfers zum *Aufbau Ost* ist jedoch nicht gleichbedeutend mit der ökonomischen Wirkung der Leistungen überhaupt. So geht aus einer Inzidenzanalyse des IWH hervor, dass die Transferzahlungen sowohl die Nachfrage als auch die regionale Produktion in Ostdeutschland in erheblichem Umfang stützen. Dies gilt insbesondere für die Sozialausgaben, die über den gesamten Zeitraum hinweg den größten

Tabelle 3.3-3: Durch Transferzahlungen generierte Nachfrage in Ostdeutschland 2005

Ostdeutschland: Nachfrage nach Gütern wird wirksam	Verbrauchsgüter, Anteil in %	Investitions- und Gebrauchsgüter, Anteil in %
- in Westdeutschland	56,5	64,9
- im Ausland	10,2	13,9
- in Ostdeutschland	33,3	21,2
Zum Vergleich: Westdeutschland: Nachfrage nach ostdeutschen Gütern	2,6	2,7

Quelle: Blum/Ragnitz et al. 2009, eigene Berechnungen.

Teil der Transferleistungen ausmachten. 2005 betrug ihr Anteil an den Bruttoleistungen 72%, gegenüber einem Anteil der Ausgaben für die Wahrnehmung allgemeiner bundesstaatlicher Aufgaben von 7,4% und einem Anteil der Zahlungen im Rahmen der föderalstaatlichen Steuerverteilung und Finanzausgleichsregelung von 16,3% (Blum et al. 2009: 118).

Der durch die Transferleistungen in Ostdeutschland unmittelbar ausgelöste Nachfrageimpuls für den privaten Konsum, für Investitionen und für den öffentlichen Konsum wird für 2005 auf 71,5 Mrd. € veranschlagt. Daraus resultiert bei Berücksichtigung der Vorleistungskäufe eine transferinduzierte Wertschöpfung Ost in Höhe von 36,5 Mrd. €. Dies entspricht 47,6% des Umfangs der Nettotransfers (ebd.: 128, 131). Der dadurch bewirkte Effekt für die ostdeutsche Wirtschaft umfasst etwa 14% des BIP. Da der Umfang der Nettotransfers (ebenso wie die Sparquote) im Zeitverlauf nur wenig variiert, kann die für 2005 getroffene Aussage auch für andere Jahre als plausible Annahme gelten.

Den Hintergrund für diese Rechnung bildet eine frühere Untersuchung, wonach die durch Transferzahlungen im Osten generierte Nachfrage *nur zu einem Teil* auch durch ostdeutsche Güter und Leistungen gedeckt wird, zu einem nicht unbedeutendem Teil jedoch durch Güter aus Westdeutschland und dem Ausland (vgl. Tab. 3.3-3).

Der Anteil ostdeutscher Anbieter überwiegt einzig bei Bauleistungen (72,5%) – und bei Dienstleistungen, die ihrer Natur nach dort verbraucht werden wo sie produziert wurden. Mit rund 47% der Transfersumme wird letztlich weniger als die Hälfte der Leistungen für Ostdeutschland auch tatsächlich in Ostdeutschland wertschöpfungswirksam. 46% der Transfers aber generieren in Westdeutschland und im Ausland Wachstum, Arbeitsplätze, Faktoreinkommen, Steuereinnahmen usw. Der Rest fließt in die Ersparnisbildung (ebd.: 133).¹ Als Resümee ist festzuhalten: Die ostdeutsche Wirtschaft profitiert von den West-Ost-Transfers kaum mehr als die westdeutsche.

Der Schlüssel zum Verständnis des transferinduzierten Wirkungszusammenhangs liegt im

¹ Die hier wiedergegebenen Daten beziehen sich auf das Jahr 2005 bzw. auf das letzte Jahrzehnt. Da der Anteil der Transferleistungen am Gesamtverbrauch Ostdeutschlands während der 1990er Jahre ungleich höher war, lag auch der Anteil der westdeutschen Produktion an den Investitions- und den Konsumausgaben in Ostdeutschland entsprechend höher. Hieraus erklärt sich das seit 1990 zu beobachtende eminente Interesse der westdeutschen Wirtschaft an der Aufrechterhaltung bzw. Ausdehnung der West-Ost-Transfers.

*Realtransfer*¹, worunter die Gütern und Leistungen zu verstehen sind, die im Westen produziert, aber im Osten verbraucht werden. Obwohl der Realtransfer, oberflächlich betrachtet, als bloße Folge des Finanztransfers erscheint, bildet er die wesentliche Seite des Transfermechanismus. Dabei ist unstrittig, dass zwischen Güter- und Geldströmen Summengleichheit besteht. Der westdeutsche regionale Exportüberschuss gegenüber Ostdeutschland entspricht also – unter Berücksichtigung privater Investitionen und ostdeutscher Kapitalexporte – exakt dem Umfang der Transferzahlungen. Ökonomische Wirkungen treten sowohl beim Transferempfänger, also in Ostdeutschland, als auch beim Transfergeber, in Westdeutschland, auf, aber in gegensätzlicher Richtung: In Ostdeutschland bewirken die Transferzahlungen eine Expansion der Nachfrage und des Gesamtverbrauchs. Knapp die Hälfte der transferinduzierten Zusatznachfrage erweist sich hier als wertschöpfungsrelevant, stützt also Produktion, Beschäftigung und Einkommen. Die andere Hälfte des Wertschöpfungseffekts aber kommt in Westdeutschland (bzw. im Ausland) zum Tragen. Den Nutzen davon verzeichnet insbesondere die westdeutsche Konsum- und Investitionsgüterindustrie. Die Wirtschaft Westdeutschlands profitiert in Form einer induzierten Nachfrage aus Ostdeutschland seit 1990 *nachhaltig* vom „Echo“ der Transferzahlungen. Die Kapazitätsauslastung erhöhte sich, das Produktionsniveau stieg, ebenso die Beschäftigung, die Faktoreinkommen, die Steuer- und Beitragseinnahmen usw. Allein die zusätzlichen Steuereinnahmen machen mehr als ein Drittel der West-Ost-Transfers aus. Bei Berücksichtigung der gesamtwirtschaftlichen Effekte wird deutlich, dass Ostdeutschland „die Kosten der Einheit“, in der Tat „zu einem Großteil selbst getragen hat – und immer noch trägt“ und Westdeutschland davon keineswegs so stark belastet ist wie häufig behauptet wird.²

In einer längerfristigen Analyse rücken jedoch noch andere Aspekte in das Blickfeld. So zum Beispiel die Tatsache, dass die wirtschaftliche Vereinigung keynesianisch geprägt war, also wesentlich nachfrageinduziert und über Budgetdefizite finanziert. Die West-Ost-Transfers wirkten dadurch „über den Umweg Ostdeutschlands wie ein Konjunkturprogramm für Westdeutschland“ (Priewe/Hickel 1991: 235) – jedoch mit den für derartige Programme charakteristischen Nebenwirkungen. Diese sind *erstens* in der Kurzfristigkeit der Wirksamkeit der getroffenen Maßnahmen zu sehen. *Zweitens* in der exorbitanten Zunahme der Staatsverschuldung, wovon langfristig eine Gefahr für die gesamtwirtschaftliche Stabilität ausgeht. *Drittens* in der ungenügenden Entwicklung der Transferempfängerregion als Produktionsstandort. Und *viertens* in einer die Unternehmens- und Vermögenseinkommen einseitig begünstigenden Einkommensverteilung, welche nicht unwesentlich zu einer Zementierung der Vermögensdiskrepanz zwischen Ost- und Westdeutschland beitrug.

Als dauerhaften Effekt verzeichnet Westdeutschland jedoch eine Zunahme seines Produktionspotenzials. Grundlage dafür war einerseits eine überproportionale Erhöhung des Kapitalstocks, welche zum Teil aus Vereinigungsgewinnen finanziert wurde, andererseits aber auch der anhaltende Zustrom von Arbeitskräften aus Ostdeutschland. Die hierin zum Ausdruck kommende quantitative und qualitative Verbesserung des Arbeitsangebots erhöhte die Produktivität des vorhandenen Kapitalstocks und bildete das Komplement zu den vorgenommenen Investitionen. Während es sich bei dem Vereinigungsboom 1990/91 um einen

1 Der Terminus *Realtransfer* steht in der Außenwirtschaftstheorie für den Güterfluss (Export), der infolge eines Finanztransfers entsteht, wodurch das Bilanzgleichgewicht wiederhergestellt wird. Hier meint dieser Begriff den Gütertransfer von West- nach Ostdeutschland, wodurch die Produktionslücke geschlossen bzw. der transferfinanzierte Verbrauchsüberhang realisiert wird. Davon sorgfältig zu unterscheiden sind Realtransfers im Sinne der Bereitstellung öffentlicher Güter durch den Staat.

2 Vgl. Ulrich Blum dazu in der „Welt am Sonntag“ vom 3. Oktober 2010.

kurzfristigen Effekt handelte, bewirkten die dadurch ausgelösten Investitionen in Verbindung mit der einigungsbedingten Ressourcenverschiebung und dem Zustrom von Arbeitskräften aus dem Osten in den Folgejahren für die westdeutsche Wirtschaft einen nachhaltigen Niveauschub. Der langjährige Entwicklungspfad konnte verlassen und ein signifikant höherer Pfad eingeschlagen werden (vgl. IWH 1996: 2; Müller 1998; Müller 2000: 51). Dieser liegt durchschnittlich etwa 2,5 Prozentpunkte über dem bisherigen Trend (vgl. Burda/Busch 2001: 30). Der dadurch erzielte Mehrwert verkörpert den eigentlichen „Vereinigungsgewinn“ Westdeutschlands. Sein Umfang dürfte die Summe der seit 1990 nach Ostdeutschland geleisteten Nettotransfers inzwischen annähernd erreicht haben¹, womit sich der Kreis innerdeutscher Finanz- und Wirtschaftsbeziehungen schließt (vgl. Müller/Busch 2005).

Darüber hinaus sind im Ergebnis der vereinigungs- und transferbedingten Akkumulation und Re-Industrialisierung in Westdeutschland noch andere Effekte zu verzeichnen. So insbesondere die Wiederbelebung fordistischer Betriebsstrukturen und Arbeitsverhältnisse in der westdeutschen Wirtschaft. Vor dem Hintergrund der Herausbildung prekärer Arbeitsmarktstrukturen in Ostdeutschland kam es vor allem in den 1990er Jahren zu massiven Rückwirkungen der neoliberal geprägten Arbeitsregimes auf die westdeutschen Arbeitsverhältnisse (vgl. Hachtmann/v. Saldern 2010: 13).

Trotz des Zustroms von 1,5 Billionen Euro an Transferleistungen ist es in den neuen Bundesländern bisher nicht gelungen, die Produktionslücke gegenüber Westdeutschland zu schließen und in den neuen Ländern eine selbst tragende Wirtschaftsentwicklung zu generieren. Die Ursachen hierfür liegen nicht zuletzt im Transfermechanismus selbst: in der gegensätzlichen Wirkung der Transfers auf die ostdeutsche und die westdeutsche Wirtschaft, in der Verwendungsstruktur der Transferzahlungen, im Umfang und in der Struktur der Investitionen und in der Ausrichtung der ökonomischen Interessen der Akteure.

Für die (west-)deutsche Wirtschaft erwies es sich von vornherein als günstiger, zur Deckung der Mehrnachfrage aus dem Osten die eigenen Kapazitäten aufzustocken als Teile ihrer Produktion in die neuen Länder zu verlagern oder dort neue Kapazitäten aufzubauen. Zudem konkurriert Ostdeutschland als Investitionsstandort mit osteuropäischen und asiatischen Staaten, die in vielerlei Hinsicht attraktivere Bedingungen bieten. Dies gilt verstärkt seit der Erweiterung der Europäischen Union (2004) und seitdem die Globalisierung nicht nur den Handel, sondern auch die Produktion erfasst hat.

Da die Realisierung der westdeutschen Mehrproduktion durch das Zusammenspiel von Finanz- und Realtransfers auf den ostdeutschen Märkten gesichert ist, erweist sich das seit über zwei Jahrzehnten bestehende Ungleichgewicht zwischen Produktion und Verbrauch, im Osten wie im Westen, als relativ stabil. Und mit ihm der Transfermechanismus. Die wechselseitige Bedingtheit von Produktionslücke und Produktionsüberschuss, von ostdeutschem Defizit und westdeutschem Plus im innerdeutschen Güteraustausch, lässt die Transferproblematik zu einem gesamtdeutschen Problem werden. Es lässt sich hier keine Korrektur herbeiführen, ohne dass jeweils auch die andere Seite nachhaltig davon tangiert werden würde. Da die Vorteile für die westdeutsche Wirtschaft insgesamt die mit der Aufbringung der Transferzahlungen

1 Müller ermittelte für die Jahre 1990 bis 1999 eine kumulierte Differenz zwischen einer simulierten Wertschöpfung ohne Vereinigungseffekt und der tatsächlichen Wertschöpfung in Westdeutschland von 562 Mrd. € (Müller 2000: 51). Dies entspricht ziemlich genau dem Umfang der in diesem Zeitraum geleisteten Nettotransfers von 569 Mrd. €. Sofern für die Folgejahre eine analoge Rechnung zutrifft, was eine durchaus plausible Annahme ist, würde der Selbstfinanzierungsanteil der West-Ost-Transfers dicht bei 100% liegen.

verbundenen Lasten übersteigen, und zudem diese Lasten von den öffentlichen Haushalten getragen werden, gibt es von Seiten der Wirtschaft kaum Druck, hieran etwas zu verändern: Die westdeutsche Wirtschaft tut alles, um ihre Marktpräsenz im Osten zu behaupten; umgekehrt aber haben es ostdeutsche Unternehmen schwer, ihre Marktanteile – im Osten wie im Westen – zu vergrößern. Eine realistische Option stellt dies nur in konjunkturellen Prosperitätsphasen und auf „neuen“, noch nicht besetzten, Märkten dar.

Die West-Ost-Transfers sind Ausdruck einer bestimmten ökonomischen Konstellation: Sie verhindern einerseits, dass sich der wirtschaftliche Leistungsrückstand Ostdeutschlands zu einer sozialen Katastrophe auswächst. Andererseits aber bewirken sie keinen wirtschaftlichen Aufschwung, keinen durchgreifenden Aufholprozess, durch den Ostdeutschland transferunabhängig werden würde. Die Erklärung hierfür ist in dem transfergenerierten *Kreislaufprozess* zu suchen, in welchem westdeutsche Mehrproduktion und ostdeutscher Transferbedarf einander bedingen und sich als solche reproduzieren. Durch den Finanz- und Güterzustrom aus Westdeutschland wird die ostdeutsche Produktionsentwicklung gebremst und ein selbst tragender Aufschwung blockiert. Bezeichnend dafür ist, dass die Aufbringung der Transfers in Westdeutschland weder durch Einsparungen noch durch „Solidaropfer“ bewerkstelligt wird, sondern ausschließlich durch ein zusätzliches Produktionswachstum, das sich größtenteils selbst finanziert. Die Basis dafür bildet die seit 1990 zu konstatierende Potenzialverschiebung von Ost nach West und die Akkumulation neuen Sachkapitals in westdeutscher Hand. Westdeutschland ist dadurch wirtschaftlich stärker und reicher geworden, Ostdeutschland aber relativ schwächer.

3.4 Ostdeutsche Transferökonomie und fragmentierte Entwicklung

Aus der Entwicklungstheorie ist die Erkenntnis geläufig, dass ein Ressourcentransfer und laufender Importüberschuss für das Empfängerland nicht einen nachholenden Entwicklungsprozess auslöst, sondern, ganz im Gegenteil, den Entwicklungsrückstand konserviert und die wirtschaftliche Abhängigkeit weiter verstärkt (vgl. Riese 1986: 157f).

Überträgt man diese Theorie auf das ostdeutsche Problem, so findet sie Bestätigung: Der regionale Finanz- und Gütertransfer hat im Beitrittsgebiet kein „Wirtschaftswunder“ ausgelöst. Selbst innerhalb von zweiundzwanzig Jahren wurde hier keine selbst tragende Entwicklung erreicht. Für das Aufholen gegenüber den alten Bundesländern werden immer größere Zeiträume veranschlagt: inzwischen gibt es Schätzungen von bis zu 320 Jahren (vgl. Beyerle 2008). Ökonometrische Analysen veranschlagen für ein Gleichziehen Ostdeutschlands mit Westdeutschland beim Pro-Kopf-Einkommen mindestens noch fünfzig Jahre (vgl. Scheufele/Ludwig 2009). Dies unterscheidet Ostdeutschland signifikant von einigen Ländern Mittel- und Osteuropas (Tschechien, Slowenien, Polen), wo es innerhalb von zehn bis zwanzig Jahren gelungen ist, trotz ungünstiger Ausgangsbedingungen an europäisches Niveau anzuschließen.

Wirtschaftliche und demografische Disparitäten induzieren bzw. erzwingen regionale Transfers – intendierte wie nicht-intendierte, politisch gesteuerte und gegen politische Intentionen entstehende. Wachsende Disparitäten ziehen wachsende Transfers nach sich, die aber, je nach Ausgestaltung, die divergente Entwicklung kaum korrigieren, sondern sie häufig eher noch verstärken. Dieses Ergebnis kann zu einem besseren Verständnis auch der Transfers zwischen den Regionen Westdeutschlands oder zwischen den Ländern des EU-Wirtschafts- und Währungsverbundes beitragen. Die zunehmenden Divergenzen innerhalb der Europäischen Union, insbesondere zwischen Deutschland mit einer stark unterdurchschnittlichen Lohnstückkostenentwicklung und hohen Leistungsbilanzüberschüssen und den südeuropäischen Ländern und Mittelmehranrainern mit einer umgekehrten Konstellation, erfordern heute schon erhebliche Transfers, um ein Auseinanderbrechen der Wirtschafts- und Währungsunion zu verhindern. Die Debatte um eine „Transferunion“, wozu die EU zunehmend tendiert, macht deutlich, dass der Standortwettbewerb offensichtlich kein geeignetes Verfahren innerhalb eines Wirtschafts- und Währungsverbundes darstellt.

Ein selbst tragender Aufschwung hat sich seit 1990 in Ostdeutschland nicht eingestellt. Dies wäre der Fall, wenn der Konsum und die Investitionen in Ostdeutschland per Saldo auch durch in Ostdeutschland erzielte Einkommen und Gewinne respektive durch die Produktion in Ostdeutschland erwirtschaftet würden. Allerdings hat sich das Menetekel eines „ostdeutschen Mezzogiorno“ (vgl. Sinn 2004: 215) bisher auch nicht bewahrheitet. Dies belegen die neuartigen Entwicklungen der Transferökonomie, die wir oben detailliert dargestellt haben. Das Problem und die Spezifik der ostdeutschen Entwicklung nach 1995 ist nicht schlechthin ein flächendeckender Rückstand, sondern eine *Fragmentierung* – und diese ist auch die Ursache für die besondere Verfasstheit der innerdeutschen Transferökonomie (vgl. Land 2003).

Nach der weit reichenden Deindustrialisierung in den ersten Jahren der deutschen Einheit entstand in den neuen Bundesländern eine in Teilen durchaus leistungsfähige Wirtschaft und Infrastruktur – aber eben eine fragmentierte, die durch Transfers zwischen West- und Ostdeutschland zusammengehalten werden muss. Paradoxerweise geschieht dies durch *Finanztransfers in beide Richtungen*: öffentliche Finanztransfers von West nach Ost, vor allem Sozialtransfers und Transfers an die Haushalte der ostdeutschen Länder und Kommunen, und private Finanztransfers aus Rückflüssen und Gewinnen (Nettokapitalexport), bei denen der Saldo inzwischen von Ost nach West zeigt. Hierin unterscheidet sich die ostdeutsche

Transferökonomie vom italienischen Mezzogiorno. Bislang sind die öffentlichen West-Ost-Transfers noch höher als die privaten Ost-West-Transfers. Dies muss aber nicht so bleiben. Mit dem Auslaufen des Solidarpakts II im Jahr 2019 (vgl. Abb. 3.3-5) werden sich die Relationen verschieben. Unsere Hypothese ist, dass die doppelten Transfers weiter bestehen werden, sich der Saldo zwischen dem Zustrom öffentlicher Mittel (vor allem Sozialtransfers und Länderfinanzausgleich) und dem wachsenden Abfluss privater Kapitalströme aus Gewinnen und Rückflüssen perspektivisch aber verringern wird. Möglicherweise werden sich beide Finanzströme perspektivisch sogar ausgleichen.

Das Paradoxe dieser Entwicklung besteht darin, dass der private Nettokapitalexport Gewinne und Einkommen gerade aus denjenigen Regionen abzieht, welche gleichzeitig die höchsten öffentlichen Transfers, vor allem Sozialtransfers, beziehen. So zeigen Untersuchungen über die erneuerbaren Energien in der Prignitz, die eine der höchsten Konzentrationen von rentablen Windkraftanlagen in Deutschland aufweist, dass die Region selbst davon wirtschaftlich so gut wie überhaupt nicht profitiert (vgl. Thie 2006). Derartige private Investitionen von überwiegend externen Investoren erwirtschaften inzwischen stetig hohe Rückflüsse. Der Bedarf an Investitionen für neue wirtschaftliche Entwicklungen in der Region wird durch diese aber nicht gedeckt oder müsste wiederum bei externen Investoren eingeworben werden. Nicht im Finanz- und Güterfluss zwischen den Regionen an sich liegt also das Problem, sondern darin, dass einige Regionen, darunter viele ostdeutsche, dabei permanent an Wertschöpfung verlieren, während andere gewinnen. Die Vermögensbildung externer Investoren, welche Grundstücke, Firmen, Produktivvermögensanteile, Windräder oder Schuldverschreibungen kaufen und Mieten, Pachten, Dividenden, Gewinnanteile oder Zinsen dafür beziehen, ermöglicht zwar Investitionen, die Erträge daraus fließen aber ab und die Bevölkerung, die Unternehmen oder die Kommunen der zurückbleibenden Region verschulden sich, während in den Regionen mit positivem Nettokapitalverkehrssaldo Vermögen gebildet und daraus zusätzliche Einkommen erzielt werden. Zugleich fließen weiterhin hohe öffentliche Finanztransfers in die benachteiligten Regionen, insbesondere Sozialtransfers: Statt eines selbst tragenden Aufschwungs ist im Ergebnis des *Aufbau Ost* eine abhängige Transferökonomie mit einem doppelten Transferstrom entstanden.

Diese Art der Transferökonomie kann man nur verstehen, wenn man die drei aufeinander aufbauenden Schritte ihrer Genesis berücksichtigt. Die ersten beiden Schritte haben wir oben bereits ausführlich nachgezeichnet, sie seien hier noch einmal kurz resümiert:

Erstens: Nach dem Zweiten Weltkrieg entstanden in den beiden deutschen Staaten parallel eine kapitalistische und eine staatssozialistische Variante des fordistischen Wirtschafts- und Sozialmodells – jeweils in entgegen gesetzte Wirtschafts-, Politik- und Militärbündnisse eingebunden. Beide gerieten in den 1970er Jahren in eine weltweite Umbruchskonstellation, an deren Bewältigung das staatssozialistische Wirtschafts- und Sozialmodell schließlich politisch, wirtschaftlich und kulturell scheiterte. Dies führte bekanntlich dazu, dass die SED-Herrschaft 1989/90 durch eine politische Massenbewegung beseitigt wurde und die DDR 1990 als „Beitrittsgebiet“ Teil der Bundesrepublik Deutschland wurde.

Im Westen dagegen wurde das Wirtschafts- und Sozialmodell durch inkrementelle Anpassungen, soziale Demontage und eine Umverteilung von Lasten und Gewinnen spezifisch an die veränderten Bedingungen des Umbruchs angepasst – ohne allerdings bislang die zentralen Probleme des fordistischen Produktions- und Sozialmodells progressiv aufheben zu können. Der Beitritt der DDR und die nachfolgende neoliberale Umgestaltung in den neuen Bundesländern haben diesen Prozess eher weiter verzögert als beschleunigt.

Zweitens: Unter den gegebenen Voraussetzungen einer schnellen staatlichen Einheit mit

Institutionentransfer, Elitenaustausch und Privatisierung der zuvor staatseigenen Betriebe sollte die wirtschaftliche Integration und Entwicklung Ostdeutschlands als *Nachbau des westdeutschen Wirtschafts- und Sozialmodells* erfolgen. Dieses Konzept musste scheitern, weil sich das westdeutsche Wirtschafts- und Sozialmodell bereits selbst in Erosion, Krise, Demontage und Umbau befand. Dem Transformationsschock schloss sich daher Mitte der 1990er Jahre nicht der erhoffte selbst tragende Aufschwung an, sondern eine weit reichende Deindustrialisierung mit hoher Erwerbslosigkeit, starker selektiver Abwanderung und Schrumpfung der Bevölkerung. Der *Aufbau Ost* als Nachbau West scheiterte: Ostdeutschland fiel hinsichtlich Wachstum, Produktivität, Einkommen und Investitionen nach einigen Jahren des Aufholens wieder hinter die westdeutsche Entwicklungsdynamik zurück, Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung blieben fast doppelt so hoch wie in Westdeutschland und Ostdeutschland wurde zum Vorreiter bei der ‚Bewältigung‘ sozialer Probleme durch Segregation und sekundäre erwerbsgesellschaftliche Integration.

Drittens aber führten die öffentlichen und privaten Investitionen, der politisch und finanziell gestützte *Aufbau Ost* und die Rekonstruktion der besonderen Mitgegebenheiten und Stärken der verbliebenen ostdeutschen Betriebe, Bildungs- und Kultureinrichtungen sowie die Qualifikation und das Engagement der ostdeutschen Bevölkerung wie der hinzugekommenen neuen Eliten und der „Raumpioniere“¹ zu einer *selektiven Entwicklung neuer wirtschaftlicher und kultureller Potenziale* (vgl. Links/Volke 2009), oft außerhalb der intendierten Aufbaupfade. Ergebnis war nicht, wie ursprünglich erhofft, eine flächendeckend wiedererstandene, womöglich sogar effizientere und modernere fordistische Wirtschaftsstruktur; auch nicht die prognostizierte neue Dienstleistungsgesellschaft. Vielmehr entstand eine *punktuell* sehr leistungsfähige, im Ganzen aber unterentwickelte und fragmentierte Wirtschaft, die die im Umbruch entstehenden Nischen und Lücken durch innovative Strategien nutzt und die ostdeutschen Gegebenheiten und Mitgegebenheiten dabei geschickt versteht zu mobilisieren (vgl. Behr/Schmidt 2005). Der flächendeckende Nachbau West misslang, aber es entstanden Fragmente einer effizienten und zukunftssträchtigen, offensichtlich über die alte Industriestruktur hinausweisenden Wirtschaft.

Diese seit Beginn des neuen Jahrhunderts beobachtbaren innovativen Entwicklungen bestätigen die bereits früher (Land 2003, SOFI et al. 2005; Busch/Land 2006) aufgestellte These einer langfristig *fragmentierten* Entwicklung in Ostdeutschland:

Wir beobachten *eine gegenläufige wirtschaftliche Entwicklung* zwischen Betrieben und Wirtschaftsklustern: einerseits Unternehmen, die erfolgreich auf den Weltmärkten, europäischen oder auch regionalen Märkten agieren, steigende Umsätze und Gewinne vorweisen können, andererseits solche, die ausschließlich lokal agieren, wegen der zurückgehenden Bevölkerung und der stagnierenden Einkommen überwiegend schrumpfen, von Subventionen abhängig sind oder ihre Selbstständigkeit und regionale Einbettung verlieren, aus regionalen Wirtschaftskreisläufen „ausgekoppelte“ Filialen überregionaler Unternehmen werden – mit

1 Als Raumpioniere werden Akteure bezeichnet, brach gefallene Ressourcen bzw. städtische oder ländliche Räume durch Experimentieren neuen Verwendungen zuführen. Raumpioniere sind häufig Personen, die regionale Problemkonstellationen aus einer *externen* Perspektive reflektieren; sie kommen häufig von außen oder sind Rückwanderer, die aus der Fremde andere Sichten und Erfahrungen mitbringen und diese bei der Re-Allokation regionaler Ressourcen experimentell einsetzen. Im Erfolgsfall können so neue Akteurskonstellationen entstehen, neue Funktionen gefunden und regionale Entwicklungen auf veränderten Pfaden in Gang kommen.

Der Begriff ist wahrscheinlich erstmalig in Oswalt, Overmeyer, Klaus (2001) verwendet und u.a. durch Ulf Matthies und Wolfgang Kiel in der Wissenschaftlichen Diskussion verbreitet worden.

der Konsequenz der weiteren Verringerung regionaler Wertschöpfung und eines finanziellen Mittelabflusses gerade aus wirtschaftsschwachen Regionen.

Fragmentierung zeigt sich auch in zunehmenden *regionalen Disparitäten*, die nicht nur zwischen ost- und westdeutschen Regionen bestehen, sondern auch zwischen den eher kleinen und dicht besiedelten aufsteigenden Regionen (wie Jena, Dresden oder dem Berliner Umland) und vielen Regionen mit großen wirtschaftlichen und sozialen Problemen, abnehmender Wirtschaftskraft, selektiver Abwanderung und ggf. stark schrumpfender Bevölkerung (wie Ostvorpommern, der Altmark, der Uckermark oder der Lausitz).

Ein dritter Aspekt von Fragmentierung ist die zunehmende *soziale Segregation*, vor allem ihr neuer Charakter. Soziale Unterschiede, Verlierer und Gewinner gab es auch in Westdeutschland vor dem Umbruch, insbesondere im Zusammenhang mit dem Strukturwandel und der funktionalen Neuorientierung ganzer Regionen – man denke nur an die Werften oder das Ruhrgebiet. Die im Umbruch und insbesondere in Ostdeutschland zu beobachtende neue Art sozialer Segregation hat aber einen anderen Charakter, weil ganze Regionen und Bevölkerungsteile „überflüssig“ werden – und vor allem, weil sie durch das neu entstandene institutionalisierte System der *sekundären Integration* dauerhaft in einem sich reproduzierenden Status der Überflüssigkeit verbleiben (vgl. Land/Willisch 2005) und außerhalb oder am Rande des Wirtschaftskreislaufs ohne oder nur in prekären Beschäftigungsverhältnissen mit Transfers und Subventionen am Leben gehalten werden müssen. Dabei wird der zentrale Funktionszusammenhang des Wirtschafts- und Sozialmodells – der Zusammenhang von Arbeit, Produktivität, Lohneinkommen und Konsum – für vergleichsweise große Bevölkerungsteile – in Ostdeutschland sind hiervon regional bis zu 40% betroffen – suspendiert. Gleichzeitig wachsen die oberen Einkommen überproportional.

4. Neue soziale Problemlagen

Die Hypothese, der wir in diesem Kapitel empirisch nachgehen wollen, lautet: Der Umbruch der Fordistischen Teilhabegesellschaft bringt einen neuen Typ sozialer Problemlagen hervor, der sich von den Problemlagen unterscheidet, die für die Periode stabiler fordistischer Teilhabeentwicklung charakteristisch waren.

Diese neuen sozialen Problemlagen entstehen aus zwei Gründen:

- Erstens führen die Veränderungen im Modus der wirtschaftlichen Entwicklung zu einem *andauernden Ungleichgewicht* von Arbeitsangebot und Nachfrage nach Arbeit, das unter den Bedingungen der gegebenen Sozialsysteme zu wachsender Arbeitslosigkeit bzw. zu unregelmäßiger und prekärer Beschäftigung mit allen Folgen für die individuelle Lebenssituation führen.
- Zweitens verändert sich die *Funktionsweise der Sozialsysteme* beim Umgang mit Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung, und zwar zunächst faktisch und dann auch formell und rechtlich. Die faktischen Veränderungen sind in den 1990er-Jahren zuerst in Ostdeutschland eingetreten, die formellen Änderungen erfolgten mit den Hartz-Reformen seit 2005.

Die entstandenen neuen sozialen Problemlagen sind Ausdruck einer sich reproduzierenden *Segregation der Erwerbsbevölkerung* und können durch drei wichtige Merkmale charakterisiert werden:

- Neue soziale Problemlagen sind in der Regel mit länger anhaltenden unterbrochenen Erwerbsverläufen verbunden, dabei kann es bis zur vollständigen Abwesenheit von Erwerbsarbeit kommen.
- Neue soziale Problemlagen schränken Teilhabe an und über Erwerbsarbeit zunehmend ein und ersetzen sie durch Grund- bzw. Existenzsicherungen. An die Stelle der Teilhabe am wachsenden gesellschaftlichen Reichtum tritt „Überleben“, an die Stelle von Eigenverantwortung und Selbstbestimmung treten Aktivierung, Fürsorge und staatliche Kontrolle.
- Neue soziale Problemlagen sind in der Regel multiple Problemlagen, d.h. die Einschränkungen der Erwerbsteilhabe führen in der Folge häufig auch zu Einschränkungen im Einkommen, im Konsum und der Lebensführung, insbesondere aber auch in der Mobilität, in der Wohn- und Versorgungsqualität, bei der Teilhabe an Kultur und Bildung und den sozialen Kontakten.

Neue soziale Problemlagen sind das Ergebnis einer Segregation der Erwerbsbevölkerung hinsichtlich der Teilhabe durch Erwerbsarbeit in einen *primären* und einen *sekundären* Integrationsmodus. Im primären Integrationsmodus stehen nach wie vor die Integration über Erwerbsarbeit und die Teilhabe am wachsenden gesellschaftlichen Reichtum im Zentrum, die Sozialsysteme haben die Funktion, Erwerbsarbeit und Teilhabe sicherzustellen und individuelle Risiken so abzufangen, dass der Erwerbsstatus möglichst schnell und ohne erheblichen Verlust an Qualifikation und Lebensstandard erhalten wird. Im Normalfall wird dies durch die schnelle Aufnahme einer neuen Beschäftigung erreicht. Zwischen zwei Beschäftigungszeiten sichern die Sozialsysteme das gegebene Teilhabeniveau.

Daneben entstand seit den 1980er-, vor allem den 1990er-Jahren, ein Bereich sekundärer Integration. Prinzip ist hier die Integration über die Sozialsysteme, Transfereinkommen und „Maßnahmen“ anstelle der Integration über die Erwerbsarbeit. Diese neue Art der Integration

beruht im Wesentlichen auf Verhaltenskontrolle durch „Aktivierung“, und schließt Einschränkungen der Selbstbestimmung der Betroffenen oft in erheblichem Maße ein.

Der entstehende sekundäre Integrationsmodus wirkt allerdings auf den primären zurück. Insbesondere ist das im ersten Kapitel behandelte *Zurückbleiben der Löhne hinter der Produktivität*, die zunehmende *Einkommensdifferenzierung* und divergenten Trends der *Lohnstückkosten* der einzelnen Handel treibenden Volkswirtschaften (mit der Folge von anhaltenden Handelsbilanzüberschüssen bzw. Defiziten) eine direkte oder indirekte Folge des Drucks der „Überflüssigen“ auf die Beschäftigten.

Unter der Voraussetzung, dass eine stabile, angemessen bezahlte und Aufstiegsmöglichkeiten eröffnende Erwerbstätigkeit unter den gesetzten Rahmenbedingungen der 1980er- und 1990er-Jahre nicht mehr für alle erreicht werden konnte, entstand dieser Bereich eingeschränkter Teilhabe. Normale Erwerbstätigkeit im ersten Arbeitsmarkt fehlt bei einem Teil der Betroffenen ganz, bei anderen ist sie als „Maßnahme“ der Aktivierung, zum Test und Training der Arbeitsbereitschaft verordnet. Ein Teil der Betroffenen weist unterbrochene Erwerbsverläufe mit sich wiederholenden Beschäftigungsepisoden auf, ohne dass die dominante Abhängigkeit von den Sozialsystemen aufgehoben würde. Unterbrochenen Erwerbsverläufe und neue soziale Problemlagen bedingen sich meist, d.h. in der Regel ist die Wahrscheinlichkeit des Übergangs in einen ununterbrochenen, stabilen Erwerbsverlauf geringer als die des Verbleibs im sekundären Modus.

Im sekundären Integrationsmodus wird der in den 1950er- bis 1970er-Jahren entstandene und für die Bevölkerungsmehrheit im Teilhabekapitalismus typische ausdifferenzierte Zusammenhang von gesellschaftlicher und individueller Entwicklung für einen Teil der Bevölkerung suspendiert. Dahrendorf (1979: 34f, 77, 55) unterscheidet die Lebenschancen, die moderne Gesellschaften insbesondere seit den 1960er-Jahren bieten, definitiv von den Überlebenschancen früherer Epochen. Im fordistischen Produktions- und Sozialmodell vermittelt Teilhabe an der Erwerbsarbeit die Chancen des Individuums, ein eigenes selbstbestimmtes Leben zu gestalten und Bedürfnisse, Fähigkeiten und Lebensinhalte über die bloße Reproduktion der Arbeitskraft hinaus zu entwickeln. Im Umbruch wird dieser Zusammenhang teilweise wieder suspendiert, und zwar nicht so, dass für die gesamte Bevölkerung die Teilhabe eingeschränkt wird, sondern so, dass ein Teil der Bevölkerung bei der Gestaltung ihrer Erwerbs- und Lebensperspektiven wieder auf den Modus des „Überlebens“ zurückgeworfen wird und Einschränkungen bei der selbst bestimmten Gestaltung ihres Lebens hinnehmen muss, um Gegenleistungen auf Grundsicherungsniveau in Anspruch nehmen zu können. Die Basis der sozialen Sicherung – Überbrückung von Arbeitslosigkeit bei Erhaltung und Entwicklung der Qualität der Arbeitskraft durch Sicherstellung des gegebenen Teilhabeniveaus (Lebensstandardsicherung) und Unterstützung bei der schnellen Aufnahme einer Erwerbsarbeit auf dem gegebenen Niveau – ist für den sekundären Integrationsmodus suspendiert (vgl. Zacher 2001: 347).

4.1. Arbeitslosigkeit, unterbrochene Erwerbsverläufe und neue soziale Problemlagen – konzeptionelle Grundlagen

Unter den Bedingungen eines funktionierenden fordistischen Entwicklungsmodus, also etwa von der Nachkriegszeit bis Mitte der 1970er-Jahre, sind drei typische soziale Problemlagen zu unterscheiden:

Erstens der Verlust der Erwerbsarbeit wegen konjunktureller Schwankungen oder als

Folge von Strukturwandel. Diese Problemlagen entstehen durch die Funktionsweise des Wirtschaftssystems.

Zweitens der Verlust der Erwerbsarbeit wegen Verlust der persönlichen Erwerbsfähigkeit bzw. Verlust der Integration im sozialen Nahbereich. Diese Problemlagen können auch mittelbare Folge der Funktionsweise des Produktionsmodells sein (z.B. Gesundheitsschäden).

Drittens spezielle soziale Problemlagen, die durch besondere Umbruchkonstellationen bedingt sind, im Falle Westdeutschlands sind es vor allem soziale Problemlagen, die durch die Auflösung des traditionellen Sektors in den 1950er- und 1960er-Jahren entstanden.

Für alle drei Bereiche muss das Sozialsystem Lösungen bereitstellen. Für die 1950er bis 1970er Jahre kann als Normalfall gelten, dass der Teilhabemodus in der Regel und für die große Mehrzahl der Einzelfälle auch bei zyklischen Schwankungen und im Strukturwandel erhalten bleibt, und zwar durch die Kombination eines den Lebensstandard sichernden *Lohnersatzes* mit Maßnahmen, die die schnelle Aufnahme einer neuen Erwerbsarbeit, die Anpassung an Strukturveränderungen durch Qualifikation und Aufnahme einer anderen, aber im Qualifikations- und Einkommensniveau gleichwertigen Erwerbsarbeit zum Ziel hatten. Eine Alternative für ältere Arbeitnehmer war die Nutzung einer Vorruhestandsregelung mit einem am früheren Lebensstandard orientierten Transfereinkommen.

Diese Funktionsweise wurde im Kern durch eine in den 1950er-Jahren reformierte und neu verfasste Arbeitslosenversicherung und Arbeitsmarktpolitik gesichert, in deren Zentrum Arbeitslosengeld, Arbeitslosenhilfe und aktive Arbeitsmarktpolitik, flankiert durch Wirtschaftsförderung, Struktur- und Regionalpolitik, standen. Mit der Arbeitslosenhilfe war im deutschen Sozialsystem ein Instrument gegeben, das bis zum Jahr 2004 eine am vorherigen Einkommen orientierte Lohnersatzleistung unabhängig vom Einkommen des Lebenspartners oder des Ehegatten zeitlich unbefristet gewährleistete. Dies war lediglich an die Bedingung gebunden, dass Arbeitslosenhilfebezieher dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen und gegebenenfalls eine vom Arbeitsamt vermittelte „angemessene“ Arbeit (angemessen bedeutete damals, mit dem vorherigen Arbeitsplatz in Qualifikation, Belastung und Entlohnung etwa gleichwertig) auch aufnehmen mussten. Dieses Instrument konnte nur funktionieren, solange die Arbeitsnachfrage periodisch das Angebot überstieg, also die große Masse der Arbeitslosenhilfeempfänger immer wieder in den Erwerbsprozess zurückkehren konnte und faktisch auch musste. Der mehrjährige Bezug von Arbeitslosenhilfe war unter diesen Bedingungen eine Ausnahme.

Voraussetzung für das Funktionieren dieser sozialen Regulierung der Erwerbsarbeit war ein Wirtschaftsprozess, der bis Mitte der 1970er-Jahre das Verhältnis von wenigen zentralen Parametern im Gleichgewicht gehalten hat (Vgl. auch Kasten weiter unten):

Freisetzung und Bindung von Arbeit im Wirtschaftsprozess durch Produktivitätssteigerung und Investitionen;

Veränderung der Anzahl der Erwerbstätigen (gegeben durch kaum beeinflussbare demographische Entwicklungen und mittelfristig beeinflussbare Erwerbsquoten sowie Zu- bzw. Abwanderung von Arbeitskräften);

Veränderung Arbeitszeit pro Erwerbstätigem.

Mit dem Ansteigen der Sockelarbeitslosigkeit nach 1973 aber schwand diese Möglichkeit, es gab eine zunächst noch kleine, aber von Zyklus zu Zyklus ansteigende Zahl von „Langzeitarbeitslosen“, die mehr als zwölf Monate hintereinander arbeitslos waren. Mit der Erosion des wirtschaftlichen Entwicklungsmodus (Vgl. Kapitel 1) sanken das Wachstum der Produktivität, aber so, dass die Freisetzungseffekte im Mittel etwas größer waren (vgl. Abb. 4-1).

Dagegen sank die Arbeitslosigkeit von 1950 bis 1966 von knapp 8% auf weniger als 1%. Bis 1958 war einerseits das BIP-Wachstum deutlich größer als der Produktivitätszuwachs (extensive Komponente: blau über rot) und danach bis 1966 war die Freisetzung zwar etwas größer als die Bindung (rot leicht über blau), aber dies wurde trotz Wachstum der Erwerbstätigenzahl (gelb bis 1967 noch über Null) durch stark sinkende Arbeitszeiten (grün deutlich unter Null) ausgeglichen. Die sinkende Arbeitszeit überkompensiert bis 1966 den kleinen Überschuss der Produktivitätssteigerung über das Wachstum, weshalb die Erwerbslosenquote bis 1966 auf ein historisches Minimum zurückgeht. Bei seit den 1970er-Jahren schwächer werdender Produktivitätssteigerung (rot bei 5%, sinkend) geht das BIP-Wachstum (blau) 1967 erstmalig stark auf weniger als 4% zurück, bis 1971 ist die Freisetzung deutlich größer als die Bindung (rot deutlich über blau). Die nunmehr nur noch schwach sinkende Arbeitszeit (grün nahe unter Null) kann dies nicht mehr kompensieren, die Erwerbslosenquote (schwarz) wächst erstmals 1967 kurzzeitig und dann ab 1974 zyklisch an.

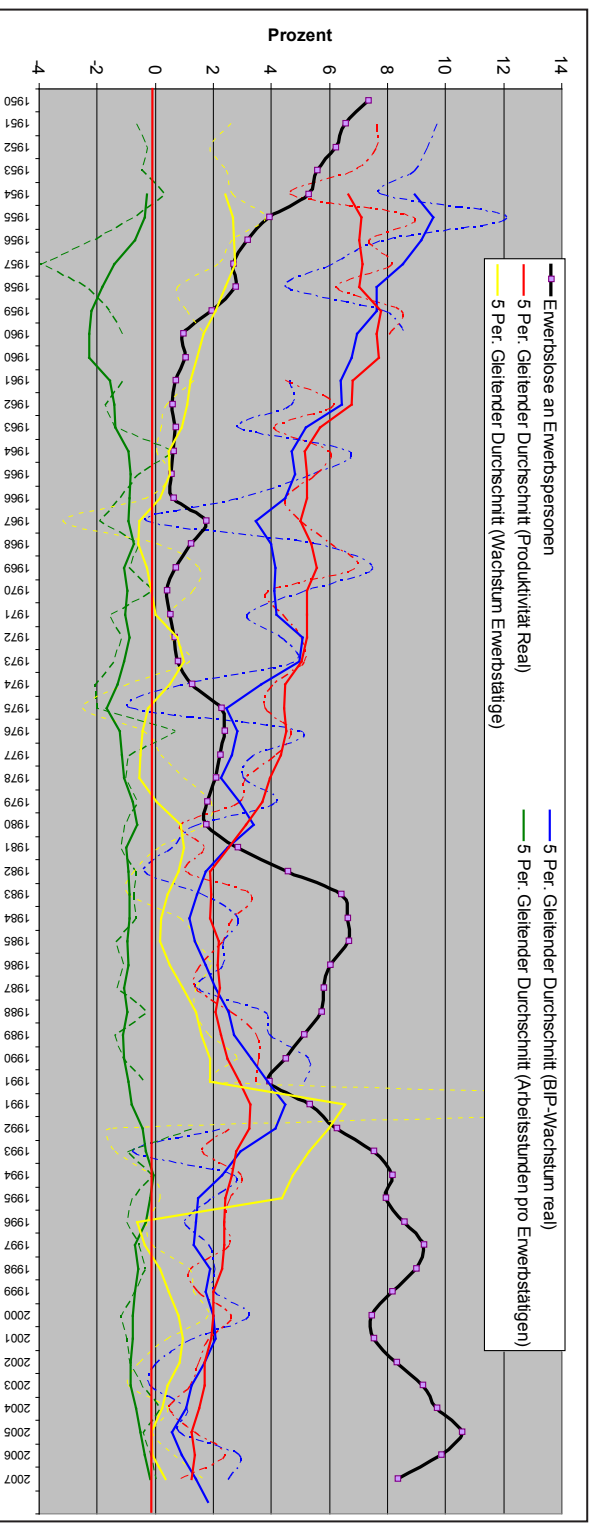
Die Erwerbstätigenzahl (gelb) schwankt zwischen 1966 und 1980, bleibt aber im Mittel gleich. Die Arbeitszeit sinkt weiter, aber auf niedrigem Niveau (grün parallel knapp unter Null). Beide beeinflussen den langfristigen Trend der Arbeitslosigkeit in diesem Zeitabschnitt nur wenig. Der 1973/74 erfolgende dramatische Anstieg der Erwerbslosenquote ist daher fast ausschließlich das Ergebnis eines veränderten Modus wirtschaftlicher Entwicklung: die Produktivitätsentwicklung liegt deutlich über dem BIP-Wachstum, die Differenz zwischen Freisetzung und Bindung von Arbeit (rot über blau) beträgt mehr als 1%, die Erwerbslosenquote steigt und bleibt anders als 1967 anhaltend hoch.

Das Sinken des BIP-Wachstums von 1981 bis 1984 bei fast gleich bleibender Produktivitätssteigerung führt zum nächsten Schub steigender Arbeitslosigkeit, den eine seit 1985 wieder wachsende Zahl von Erwerbstätigen verstärkt. 1984 erreicht die Arbeitslosigkeit den nächsten Höhepunkt bei knapp 7%. Von 1984 bis 1990 steigt die Bindung mit einem stärker werdenden BIP-Wachstum, die Arbeitslosigkeit geht zyklisch auf etwa 4% zurück, erreicht aber nicht das Niveau der 1970er Jahre (unter 2%).

Seit 1990 ist mit der deutschen Vereinigung eine grundlegend neue Situation gegeben. Zunächst steigt die Zahl der Erwerbslosen wegen des Zuwachses der Erwerbstätigen der ehemaligen DDR, was in Kombination mit der Deindustrialisierung zu einem steilen Anstieg der Erwerbslosen führte. Zwar lag die Bindung im Vereinigungsboom bis 1993 über der Freisetzung, aber nicht hinreichend. Seit 1994 liegt die Freisetzung wieder über der Bindung, es geht fast in jedem Jahr mehr Beschäftigung verloren als geschaffen wird. Die Arbeitszeit pro Erwerbstätigem sinkt bis 1995 nicht und dann bis 2004 schwach, vor allem, weil ein Teil der Erwerbstätigen meist unfreiwillig kürzer arbeitet. Diese schwach sinkende Arbeitszeit kann die Freisetzungseffekte der 2000er-Jahre nicht kompensieren, zudem ist 2007 kein Rückgang der Arbeitszeit mehr festzustellen. Die Zahl der Erwerbslosen geht Anfang der 1990er-Jahre etwas zurück, vor allem wegen Frühverrentungen und Ausscheiden ehemals berufstätiger Frauen in Ostdeutschland, steigt aber seit 1997 mit Schwankungen wieder langsam an.

Unter den Bedingungen überwiegender Freisetzung bei stagnierender Arbeitszeit und leicht wachsender Erwerbstätigkeit steigt die Erwerbslosenquote bis 1997 auf ca. 9%, geht bis 2000 leicht auf unter 8% zurück und steigt bis 2005 auf den bisherigen Höhepunkt von knapp 11%

Abb. 4-1: Die Abhängigkeit der Erwerbslosenquote (schwarze Linie) von der Freisetzung von Arbeit durch Produktivitätssteigerung (rote Linie) und der Bindung von Arbeit durch BIP-Wachstum (blaue Linie) bei Veränderung der Arbeitszeit (grün) und der Erwerbstätigenzahl (gelb).*



Deutschland verfolgt ein Regime der dominant intensiven Reproduktion, d.h. das Wirtschaftswachstum wird ausschließlich durch die Produktivitätsentwicklung erbracht, das Gesamtvolumen der Arbeitsstunden bleibt gleich bzw. geht leicht zurück. Unter diesen Voraussetzungen gilt notwendig:

Steigt die Produktivität (rot) schneller als das BIP (blau), wie seit 1958 fast immer der Fall, müssen die Arbeitszeiten (grün) sinken, wenn die Zahl der Erwerbstätigen steigt – andernfalls würde die Erwerbslosigkeit (schwarz) zunehmen. Genau diese steigende Erwerbslosigkeit – Freisetzung (rot) größer als Bindung (blau) bei steigenden Erwerbstätigenzahlen (gelb über Null) und zu schwach sinkender Arbeitszeit (grün nur wenig unter Null) – ist seit 1974 zu beobachten.

Seit den 1970er-Jahren entstand ein wirtschaftlich bedingter Überschuss der Freisetzung gegenüber der Bindung von Arbeit (die Effekte der Produktivitätssteigerung waren größer als die des Wachstums), der durch den Arbeitsmarkt nicht ausgeglichen werden konnte. Dies wäre nur möglich gewesen, wenn die gesellschaftliche Verteilung der Arbeit laufend angepasst worden wäre. Es gab zwar Verkürzungen der Arbeitszeit (der Wochenarbeitszeit und der Lebensarbeitszeit) aber keine Regulation, die die wirtschaftlich bedingt sinkende Arbeitsnachfrage mit den Erwerbspräferenzen der Bevölkerung in Einklang gehalten hätte – dafür fehlten die erforderlichen institutionellen Rückkopplungen. Sie entstanden auch in der Umbruchkonstellation nicht und fehlen bis heute. Daher konnte es nicht gelingen, die Freisetzungseffekte der Rationalisierung bei verlangsamtem Wachstum mit den Interessen der nachrückenden Alterskohorten und den wachsenden Erwerbswünschen der Frauen systematisch in Übereinstimmung zu bringen.

Die grundlegende Disproportion, die Nichtübereinstimmung der Freisetzung und Bindung von Arbeit mit den Erwerbs- und Arbeitszeitpräferenzen der Bevölkerung, hat Ihren Grund in der wirtschaftlichen Entwicklungsweise, der fehlenden Regulation dieses Zusammenhangs. Daher können Veränderungen in der Vermittlung, Qualifikation und Motivation der Arbeitssuchenden an dem grundlegenden Mismatch nichts ändern – sie beeinflussen lediglich, welche Personen mehr und welche folglich weniger Chancen am Arbeitsmarkt haben.

Das gegebene, auf die Funktionsweise einer fordistischen Sozialökonomik mit einer expandierenden Massenproduktion und Massenkonsumtion hin entstandene und abgestimmte System der Regulation des Arbeitsmarktes und der Arbeitslosigkeit musste schon in den 1980er-Jahren unter Bedingungen agieren, für die es eigentlich nicht gemacht war. Der normale Vorgang, die *Brücke* aus einer Erwerbsarbeit über Arbeitslosigkeit in eine neue Erwerbsarbeit, vermittelt über Lohnersatz, Umschulung, Mobilitätshilfen usw., funktionierte zwar immer noch für die Mehrzahl der Arbeitnehmer, konnte aber wegen des nicht mehr nur zyklischen, sondern anhaltenden Ungleichgewichts der Grundproportion nicht mehr für alle funktionieren.

Der Überhang der Nachfrage nach Arbeit führt zunächst zur Verlängerung der durchschnittlichen Dauer der Arbeitslosigkeit von wenigen Wochen auf einige Monate, zudem wurde der Übergang in der Ruhestand durch Vorruhestandsregelungen beschleunigt und erweitert und es entstanden neue Instrumente, die eine längere Zeit des Aufenthalts in einem legitimen Status der Erwerbslosigkeit bei angemessener Teilhabe an Einkommen, aber auch an sozialer Integration und Qualifikation sicherstellen sollten, z.B. ABM und erweiterte Formen der Umschulung. Das fordistische System der Bearbeitung sozialer Problemlagen war bis in die 1980er-Jahre mit solchen systemimmanenten und aus heutiger Sicht eher geringen Modifikationen noch in der Lage, die veränderte Situation zu bewältigen.

Dies änderte sich grundlegend mit der deutschen Einheit. In Ostdeutschland musste das bis dahin erst geringfügig modifizierte System der Bearbeitung von Arbeitslosigkeit nicht mehr nur mit der temporären Schwankung oder dem strukturellen Wandel der Erwerbsarbeit klar kommen. Es ging um die Bewältigung eines Transformationsschocks, der binnen weniger Jahre fast alle Arbeitsplätze und Arbeitskräfte der ehemaligen DDR betraf. Hunderttausende Arbeitsplätze wurden formal-rechtlich und oft auch sachlich umgewandelt, Millionen gingen verloren und fast ebenso viele entstanden neu – per Saldo entstanden aber weniger Arbeitsplätze als verschwunden waren. Mitte der 1990er-Jahre, dem Ende der formellen Transformation der DDR-Betriebe, fehlten rund anderthalb Millionen Arbeitsplätze in Ostdeutschland, fast ein Viertel bezogen auf 1990 und auch relativ zu den Erwerbswünschen der ostdeutschen Bevölkerung.

An den Transformationsschock schloss sich nicht der erhoffte lang anhaltende Aufschwung

an, der die Beschäftigungslücke hätte schließen können, sondern eine wirtschaftliche Entwicklung mit überwiegend intensiver Komponente, wobei der Abstand zu Westdeutschland hinsichtlich der Arbeitsproduktivität langsam abnahm, bezogen auf das BIP-Wachstum aber sogar größer wurde (Kapitel 3). Das bedeutete, dass der im Ergebnis des Transformationsschocks verbliebene Sockel an Erwerbslosen nicht abgebaut werden konnte, sondern weiter auf über 20% anwuchs und regional bis zu mehr als 30 und 40% der Erwerbsbevölkerung betragen konnte.

Aus drei Gründen stellte sich auf den ostdeutschen Arbeitsmärkten keine neue „Gleichgewichtsnähe“ her:

- Erstens gab es einen gewaltigen Sockel an Arbeitslosen als Folge der Deindustrialisierung. Diese Differenz hätte nur durch eine umfassende Reindustrialisierung oder durch die Anpassung der Erwerbsquote oder Abwanderung ausgeglichen werden können und in jedem Fall Jahrzehnte gedauert.
- Zweitens war in allen entwickelten kapitalistischen Ländern die Freisetzung von Arbeit tendenziell größer als die Bindung, fast alle hatten daher mit wachsenden Arbeitslosenquoten zu tun, erst nach 2000 begann sich das in einigen Ländern (Skandinavien, Irland, Großbritannien u. a.) langsam zu ändern.
- Drittens kam speziell für Ostdeutschland hinzu, dass zunächst Jahr für Jahr geburtenstarke Jahrgänge ins Erwerbsleben drängten, während nur schwache Alterskohorten in Betrieben und öffentlichem Dienst Arbeitsplätze für nachrückende junge Erwachsene räumten (vgl. Lutz u.a. 2004). Die Zahl der nachrückenden Jungen war im Mittel fast drei Mal so hoch wie die der aus der Erwerbstätigkeit in Rente ausscheidenden Arbeitskräfte. Nur ein Drittel konnte im Osten Arbeit finden. Ein weiteres Drittel der Betroffenen löste das Problem durch Abwanderung, meist nach Westdeutschland, in begrenztem Maße aber auch nach Skandinavien, Irland u. a. Länder mit wachsender Arbeitsnachfrage. Ein Drittel blieb ohne stabile Erwerbsarbeit und landete in den Schleifen der Arbeitslosenverwaltung, wo sie sich teilweise heute noch befinden (und einen guten Teil der „Bürgerarbeiter“ ausmachen). Schon beim Übergang aus der Schule in die Ausbildung, an der sogenannten ersten Schwelle, scheiterte ein Teil, noch mehr schafften den Übergang aus der Ausbildung in eine stabile Erwerbstätigkeit nicht, einfach weil es nicht genügend Arbeitsplätze gab¹ (vgl. Steiner, Wiener 2006).

Das nach Ostdeutschland übertragene System der Bearbeitung von Arbeitslosigkeit und der damit verbundenen sozialen Problemlagen musste eine Aufgabe lösen, die sich fundamental von der Bearbeitung konjunktureller und struktureller Arbeitslosigkeit im fordistischen Teilhabekapitalismus unterschied. Dabei machte es einen *Funktionswandel* durch, der zentral für das Verständnis der neuen sozialen Problemlagen ist.

Der Funktionswandel besteht zunächst darin, dass ein System, dessen Funktion in der Bearbeitung temporärer konjunktureller und struktureller Arbeitslosigkeit bestand, zur Bewältigung anhaltender und über mehrere Zyklen steigender Massenarbeitslosigkeit eingesetzt wurde, und zwar im Kern mit den alten aus Westdeutschland übernommenen und an eine andere Funktion, ein anderes Regime wirtschaftlicher Entwicklung adaptierten Instrumenten (Arbeitslosengeld, Arbeitslosenhilfe, Vermittlung, Umschulung, ABM, u. ä.). Diese Instrumente funktionierten

1 Allerdings hat sich diese Entwicklung im Zuge des „Demografischen Wandels“ etwas abgeschwächt. In Ostdeutschland ist das etwas günstigere Verhältnis von Arbeitsangebot zu Arbeitsnachfrage eher auf vorangegangene (und nun im Wesentlichen abgeschlossene Abwanderungen zurückzuführen.

ursprünglich als Brücken aus einer verloren gegangenen Erwerbsarbeit über Arbeitslosigkeit (mit Transfereinkommen, Umschulung, Vermittlung usw.) in neue Erwerbsarbeit.

Mit dem Funktionswandel fungieren sie nun als Brücken aus der Erwerbslosigkeit über die Bearbeitung der Erwerbslosigkeit in neue Erwerbslosigkeit. Erwerbslosigkeit wird von Maßnahmen wie zunächst ABM, SAM, Umschulungen und geförderter Beschäftigung abgelöst, die wiederum in Erwerbslosigkeit führen, an die sich neue Maßnahmen anschließen können. Die ursprüngliche Funktionsweise, Reintegration in die Erwerbsarbeit, musste für einen großen und bald überwiegenden Teil der Erwerbslosen ersetzt werden durch eine Integration in ein Erwerbsarbeits-Ersatzsystem.

Diesen Modus „fiktiver“² Erwerbsarbeit haben wir zusammen mit dem Begriff „sekundärer Integrationsmodus“ (vgl. Alda u.a. 2004) eingeführt, weil die Exklusion aus der Erwerbsarbeit mit der Inklusion in ein öffentlich verwaltetes und finanziertes System des Wechsels zwischen Erwerbslosigkeit und Erwerbsarbeit, die zumeist fiktive Erwerbsarbeit ist, bearbeitet wird. Der Funktionswandel geht einher mit der Spaltung des Erwerbssystems in einen primären und einen sekundären Modus und der Segregation der Erwerbsbevölkerung. Als typische Gestalt entstehen so genannte „Maßnahmekarrieren“, in denen sich Abschnitte mit Erwerbslosigkeit, Maßnahmen und unter Umständen auch Abschnitte geförderter und seltener auch nicht geförderter Beschäftigung abwechseln. (Vgl. Lutz, Ketzmerick, Wiener 1999, Ketzmerik, Terpe 2000, Ketzmerik 2001).

Seit 1990 bis 2005 finden sich Verläufe dieser Art, in denen fünf und sogar noch mehr solcher Wechsel zu finden sind. Etwa die Hälfte der Fälle schließen auch Episoden regulärer Beschäftigung ein. In einigen Fällen handelt es sich um die Aufnahme einer dauerhaften Beschäftigung im ersten Arbeitsmarkt, also einen Übergang aus dem sekundären in den primären Erwerbsmodus. In der Mehrzahl der Fälle aber sind es Episoden kurzfristiger und in vielen Fällen prekärer Beschäftigungen, mit denen der sekundäre Modus nicht verlassen wird, weil sie nicht den Aufbau einer langfristigen Beschäftigungsperspektive ermöglichen. Hier wird das Arbeitskräftereservoir des sekundären Integrationsmodus als billige Reserve und zum Ausgleich konjunktureller Schwankungen benutzt.

2 Fiktiv ist diese Erwerbsarbeit zunächst aus der Perspektive des Wirtschaftssystems, sofern es sich um Arbeit handelt, die sich nicht verwertet, deren Produkt daher systematisch nicht die eigenen Kosten deckt. Fiktiv aber auch aus der Perspektive der Arbeitnehmerin und des Arbeitnehmers, weil Maßnahmen der Beschäftigungsförderung unabhängig von der Höhe der Bezahlung in einem zentralen Aspekt nicht als „richtige“ Arbeit erscheinen, nicht den gültigen Teilhabevorstellungen entsprechen, weil sie keine langfristige Perspektive, keine Erwerbskarriere eröffnen. Dies gilt unmittelbar für alle Maßnahmen, die keine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung darstellen, heute also auch für viele ABM und SAM. Sofern es Maßnahmen mit sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung waren, bestand der Unterschied zur Arbeit im sogenannten ersten Arbeitsmarkt aus der Perspektive der Beschäftigten darin, dass sie mit der Erwartung konfrontiert waren, danach wieder arbeitslos zu werden. Dies mag auch für einen Teil der befristeten Stellen in der Wirtschaft gelten, sofern die Verlängerung oder die Umwandlung in eine unbefristete Beschäftigung ausgeschlossen oder unwahrscheinlich ist. Geförderte Beschäftigung war aus dem Blickwinkel der Lebensperspektive nur akzeptabel, wenn der Übergang in die Altersruhe absehbar bevorstand. Für junge Menschen, die eine langfristige Erwerbsperspektive aufbauen wollten und sollten, erschien sie als verlorene Zeit.

Zur Unterscheidung des sekundären und des primären Modus der Erwerbsintegration lassen sich idealtypisch folgende Verlaufsmuster angeben:

Primäre Integration:

- aa) Erwerbsarbeit ohne Unterbrechungen.
- ab) Erwerbsarbeit mit lebensweltlich bedingten Unterbrechungen durch Nichterwerbszeiten, die keine Arbeitslosigkeit darstellen, wie Kindererziehung oder andere Formen des selbst bestimmten Ausscheidens aus dem Erwerbsleben.
- ac) Erwerbsarbeit mit temporärer Arbeitslosigkeit, überbrückt durch Lohnersatz, ggf. auch durch Maßnahmen, vor allem Umschulungen, evtl. auch zeitweilig geförderte Beschäftigung mit anschließendem Übergang in wieder andauernde Erwerbsarbeit (oder auch Übergang in Altersrente). Die Unterbrechungen durch Arbeitslosigkeit sind funktionell begrenzt, beschränken sich also auf Zeiten, wie sie für Vermittlung oder Umschulung erforderlich sind. Zur Abgrenzung gehen wir in der statistischen Messung davon aus, dass Unterbrechungen bis zu zwölf Monaten innerhalb des primären Integrationsmodus möglich sind.

Im sekundären Modus sind die folgenden drei Verlaufsformen zu beobachten:

- ba) Übergang aus einer zuvor noch stabilen Erwerbstätigkeit in einen sich wiederholenden Kreislauf von Arbeitslosigkeit mit Lohnersatz, ggf. Teilnahme an Maßnahmen wie Bewerbungstraining, Umschulung, ABM, ab 2005 Maßnahmen mit Mehraufwandsentschädigung, sog. Ein-Euro-Jobs (MAE). Dieser Kreislauf sekundärer Integration wird im Extremfall erst mit dem Altersübergang (meist in den Vorruhestand) beendet. Für diese Variante a) unterstellen wir, dass dem Übergang in den sekundären Integrationsmodus eine arbeitsgesellschaftliche Sozialisation, also eine Ausbildung und/oder eine längerfristige sozialversicherungspflichtige Erwerbsarbeit, vorausgegangen ist.
- bb) Eine etwas andere Verlaufsform ergibt sich, wenn die sekundäre Integration direkt an die Schul- oder Berufsausbildung anschließt. Schule – Berufsausbildung (teilweise im „Übergangssystem“ (Konsortium Bildungsberichterstattung: 19f, 80ff) – Arbeitslosigkeit, in der Regel ohne Anspruch auf Arbeitslosengeld I – Maßnahmen (Praktika, Qualifizierung, ABM, SAM, (vor 2005 wurde zuweilen durch geförderte sozialversicherungspflichtige Beschäftigung ein Anspruch auf Arbeitslosengeld erworben)) – Arbeitslosigkeit – neue Maßnahmen usw. usf. Diese Variante, der Eintritt in den sekundären Modus aus der Schule bzw. der Berufsausbildung, war und ist besonders prekär, weil der „sekundären Integration“ keine funktionierende arbeitsgesellschaftliche Sozialisation vorangegangen war. Jungen Erwachsenen, die nach der Schule und einer meist außerbetrieblichen Ausbildung arbeitslos wurden und außer Maßnahmen keine stabile betriebliche Erwerbsarbeit ausübten, fehlen wesentliche Erfahrungen und Routinen des Erwerbslebens; vor allem konnten sie keine tragfähige und erprobte Erwerbsperspektive (Karrierperspektive) aufbauen. Weil in Ostdeutschland etwa 15 Jahrgänge von 1990 bis 2005 zu etwa einem Drittel nach der schulischen und beruflichen Ausbildung keine dauerhafte Erwerbsarbeit ausüben konnten, beträgt die in Ostdeutschland seither angestaute Menge an Personen im sekundären Integrationsmodus einige Hunderttausend bis knapp eine Million im Alter von derzeit ca. 20 bis wenig unter 40 Jahren. Detaillierte Untersuchungen über die Spezifik des Erwerbsverlaufs und der sozialen Lage dieses Personenkreises liegen nicht vor, die Größe des Problems kann nur geschätzt werden. Man kann davon

ausgehen, dass diese Verlaufsform inzwischen erheblich an Bedeutung gewonnen hat, während Übergänge in den sekundären Integrationsmodus nach bereits erfolgter arbeitsgesellschaftlicher Sozialisation tendenziell seltener werden.

- bc) Eine besondere Form der sekundären Integration ist die ununterbrochene Arbeitslosigkeit ohne Episoden von Maßnahmen oder Beschäftigung und häufig auch ohne Anspruch auf Leistungen. Besonders Frauen waren und sind nach Unterbrechung ihrer Erwerbstätigkeit davon betroffen. In Ostdeutschland war und ist der Anteil solcher Fälle von Langzeitarbeitslosigkeit ohne regelmäßige Maßnahmen geringer als in Westdeutschland. Unsere Untersuchungen zeigen, dass der Anteil dieser Personen etwa ein Viertel bis ein Drittel des sekundären Integrationsmodus beträgt.

Anhaltende Arbeitslosigkeit ohne Teilnahme an Maßnahmen und laufende Betreuung und Kontrolle durch die Arbeitsverwaltungen dürften sich also nach 2005 nur noch bei Personen finden, die arbeitsfähig sind, einen Erwerbswunsch haben und aktiv nach einer Arbeit suchen, unter Umständen auch als Arbeit suchend gemeldet sind, die aber keinen Anspruch auf Sozialleistungen (ALG I oder ALG II) haben, meist weil die Ehe- oder Lebenspartner oder die Eltern ein Einkommen über der Bemessungsgrenze haben oder sie selbst andere Einkommen beziehen.

Bei der Zuordnung zum sekundären Modus und den Varianten ba) bb) oder bc) geht es und nicht zuerst um den sozialrechtlichen Status und auch nicht um das damit erworbene soziale Eigentum (z.B. Versorgungsansprüche, Mitbestimmungsrechte), obwohl beides wichtige Komponenten der Erwerbsintegration sind, sondern zunächst um die *Subsumtion der Lebensführung unter gesellschaftlich bedingte, externe und insofern fremdbestimmte Vorgaben*, die damit verbundene *Einschränkung von Teilhabe* und der Verlust der Möglichkeit, die *eigene Lebensperspektive selbst bestimmt aufzubauen*.-

Das soziale Kernproblem des sekundären Modus ist aus unserer Sicht nicht in einer zu geringen Integration, auch nicht nur in zu gering bemessenen Leistungen zu suchen – dies alles mag auch eine Rolle spielen. Das Entscheidende ist jedoch, dass eine zentrale Komponente des fordistischen Teilhabeversprechens nicht gültig installiert werden kann: eine *langfristige Zukunftsperspektive* in einer Erwerbsarbeitsgesellschaft, *also eine praktikierbare konkrete, zum Einzelfall passende Erwerbsperspektive* (egal ob sie später so oder modifiziert, mehr oder etwas weniger ausgefüllt werden wird), ein *gültiges Karrieremuster*, eine *zukunftshaltige Teilhabechance*. Teilhabe im Fordismus war immer ein Versprechen auf eine bessere Zukunft, und wenn es um eine gute Gegenwart ging, dann musste eine noch bessere Zukunft vorgesehen sein. Ein existenzsicherndes Grundeinkommen ohne Erwerbsperspektive (Überlebenssicherung), ohne die Aussicht auf eine Zukunft, die anders, nach gültigen Maßstäben besser ist als die Gegenwart und an der Einzelne durch eigenes Tun einen Anteil erlangen können, wäre kein funktionsfähiger Ersatz für Erwerbsteilhabe.

Das Stigma der sekundären Integration hingegen ist die *institutionalisierte Überflüssigkeit, die Zukunftslosigkeit. Aufstieg, Karriere, wachsende Teilhabe, steigende Chancen sind im Normalfall gerade nicht vorgesehen*. Deshalb motiviert dieser Integrationsmodus nicht, bewirkt er gerade *keine* Aktivierung.

4.2. Neue soziale Problemlagen – untersucht anhand von Daten des SOEP

4.2.1. Erwerbstätigkeit und Lebenslage

Die Diskussion um die Herausbildung eines neuen Integrationsmodus wäre allein akademisch, wenn sich die Veränderungen nicht auch im realen Leben der betroffenen Personen niederschlagen würden. Das wollen wir im Folgenden an Hand einiger ausgewählter Beispiele zeigen. Die Grundlage dafür liefert die Analyse einiger Daten des SOEP (Sozio-ökonomisches Panel des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung). Herangezogen wurden sechs Wellen, die Daten für die Jahre 1986 und 1987 (nur Westdeutschland), 2003 und 2004, 2005 und 2006 lieferten. Unser Anliegen war, einerseits Daten über einen möglichst weit zurückliegenden Zeitraum mit den aktuellen Ergebnissen zu vergleichen und andererseits die Entwicklung nach Umsetzung der Arbeitsmarktreformen, die 2005 in Kraft traten, zu beobachten.

Die *Teilhabe am System der gesellschaftlichen Arbeitsteilung über Erwerbsarbeit* ist eine zentrale Teilhabeform neben anderen, bildet aber selbst einen komplexer Zusammenhang, der das Erwerbsverhältnis (Beschäftigung bei einem Arbeitgeber oder eine selbständige Tätigkeit mit Erwerbszweck), die eigentliche Arbeitstätigkeit an einem Arbeitsplatz (Werkhalle, Büro usw.), das Erwerbseinkommen (meist in Geld als Lohn, Gehalt oder Einnahmeüberschuss und eigentumsähnlichen Versorgungsansprüchen Krank, Rente usw.), den Konsum und die private Lebensführung umfasst. Die Reproduktion der Arbeitsfähigkeit ist in diesen Kreis der Erwerbsteilhabe eingeschlossen.

Alle diese Bereiche stehen wechselseitig in einem Zweck-Mittel-Verhältnis, die Ergebnisse des einen Schritts werden zu den Ressourcen des folgenden. Bestimmte gesellschaftliche und individuelle Umwandlungsfaktoren bestehen für alle Bereiche, andere jeweils nur für einen einzelnen. Übergreifende persönliche und gesellschaftliche Ziele lassen sich für den ganzen Kreislauf bestimmen, zugleich gibt es aber auch Ziele für jeden Teilbereich.

Darüber hinaus ist die Teilhabe über Erwerbsarbeit in allen genannten Bereichen verknüpft und vermittelt mit der Teilhabe im sozialen Nahbereich, der kulturellen Teilhabe und der Teilhabe durch politische und soziale Rechte. Die Teilhabe in informellen sozialen Nahbeziehungen beruht zwar auf einem anderen Modus der Kooperation (persönliche gegenseitige Verpflichtung), ist aber sachlich und zeitlich eng z.B. mit dem Konsum und der Reproduktion der Arbeitskraft als Momente von Erwerbsteilhabe verbunden. Kulturelle Teilhabe überlappt sich ebenfalls teilweise mit der Teilhabe durch Erwerbsarbeit, nämlich dann, wenn es um Kompetenzen für die Erwerbstätigkeit bzw. um in der Erwerbsarbeit erworbene Kompetenzen geht. Alle Teilformen und Teilhabebereiche sind mehr oder weniger mit rechtlichen Normen und faktischen Normen-setzenden Organisationen besiedelt.

Eine umfassende Analyse neuer sozialer Problemlagen“ setzt eigentlich eine speziell darauf abgestimmte eigene Erhebung voraus, bei der selektiv genau solche Teile des Erwerbs- und Lebensverlaufs und der Lebenslage isoliert und durch Befragung analysiert werden, die wir als Schlüsselbereiche des Umbruchs der Erwerbsteilhabe und der davon mitbestimmten anderen Teilhabebereiche ansehen. Auf eine derartige Datenerhebung können wir jedoch nicht zurückgreifen. Die Daten des SOEP ermöglichen allerdings, *punktueller* Hinweise auf Erosion einzelner Teilhabebereiche und dadurch entstehende soziale Problemlagen zu geben. Im Folgenden werden wir also Untersuchungsergebnisse entlang der eingangs genannten Hypothesen

präsentieren, die durch die jeweiligen SOEP Daten zwar nicht umfassend bewiesen oder belegt werden können, für die es aber viele Hinweise gibt, die diese Thesen stützen.

4.2.2. Unterbrochene Erwerbsverläufe – Typen und ihre Messung

Das wichtigste Merkmal der „neuen sozialen Problemlagen“ waren die unterbrochenen Erwerbsverläufe, die, wie oben dargestellt, durch die neue Funktionsweise der für die Bearbeitung von Arbeitslosigkeit zuständigen Sozialsysteme zustande kommen und sich durch Wechsel zwischen Beschäftigung und Arbeitslosigkeit in Kombination mit verschiedenen „Maßnahmen“ der Beschäftigungsförderung erkennen lassen. Für eine Sequenzanalyse, die jeweils bestimmte typische Abfolgen in Maßnahmekarrieren identifiziert und die Erwerbsverläufe danach sequenziert, sind die Angaben im SOEP nicht differenziert genug, weil sich die verschiedenen Maßnahmen in den Monatskalendarien nicht widerspiegeln. (Vgl. Alda u.a. 2004).

AEB – Anteil der Erwerbstätigkeit im Beobachtungszeitraum

Als einen möglichen Indikator haben wir aber den Anteil der Erwerbsarbeit (AEB) in einem bestimmten Beobachtungszeitraum (hier zwei Jahre) benutzt. Je mehr Unterbrechungen im Erwerbsverlauf durch Maßnahmen, Umschulungen etc. auftreten, desto kleiner wird in einem gegebenen Zeitraum der Anteil der Erwerbsarbeit sein. Ein ähnlicher Indikator wurde bereits im SOEB 1 von Holger Alda und im Müritz-Projekt (Alda, Land, Hauss, Willisch) entwickelt und genutzt. Für die folgenden Analysen errechnen wir auf der Basis individueller Kalendarien (ARTKALEN der verschiedenen Wellen des SOEP) für jeweils 24 Monate den Anteil an ganzen Monaten, in denen die Befragten erwerbstätig waren – unabhängig von der sozialrechtlichen Art des Beschäftigungsverhältnisses (selbständige Beschäftigung ist also eingeschlossen).

Im Folgenden werden die drei analysierten Zeitabschnitte, die jeweils aus zwei zusammengezogenen Jahren 1986/87, 2003/04 und 2005/06 bestehen und die wir im Folgenden *Beobachtungsfenster* nennen, wie folgt analysiert:

- Für jedes dieser drei Beobachtungsfenster wird die *Grundgesamtheit* der erwerbsfähigen Personen gebildet, die nach den geltenden Standards erwerbstätig oder erwerbslos sind, aber eine Erwerbsabsicht haben. Die drei Beobachtungsfenster werden unabhängig voneinander behandelt, d.h. es sind nicht notwendigerweise die gleichen Personen in jedem der Fenster.³
- Für jede Person wird der „AEB“ ermittelt, der „Anteil der Erwerbsarbeit im Beobachtungsfenster“.
- Für jedes dieser drei Fenster werden soziodemographische Merkmale und Fragen zur Lebenslage ausgewertet – im Allgemeinen auf der Basis der Daten für das zweite der beiden Jahre des Beobachtungsfensters (also 1987, 2004, 2006, nur wenn bestimmte Fragen nur im ersten der beiden Jahre erfasst sind, werden diese benutzt).

Der AEB ist für uns der wichtigste Indikator für die Erosion der Erwerbsteilhabe und die Herausbildung neuer sozialer Problemlagen. Er drückt aus, in welchem zeitlichen Umfang eine Person die Chance hatte, am System der gesellschaftlichen Arbeitsteilung teilzunehmen,

3 In die Grundgesamtheit der Berechnung gingen jeweils alle Personen ein, die sich in den beiden Jahren der Sequenzen sich an der Befragung beteiligt haben und im Alter von 18 bis unter 65 Jahre waren und die eine Erwerbsabsicht hatten oder erwerbstätig waren. Es wurden alle Unterstichproben des SOEP bis auf die Stichprobe G (High-Income) berücksichtigt.

und er wird berechnet als Quotient der Erwerbstätigkeitszeit durch die Beobachtungszeit. Damit messen wir das Verhältnis von Erwerbstätigkeit und Erwerbslosigkeit einer Person in unterschiedlichen Zeiträumen. Wir ermitteln die Anzahl der ganzen Monate, in denen eine Person im Kalendarium ALTKALEN eine Erwerbstätigkeit (Vollzeitbeschäftigung, Teilzeitbeschäftigung, selbständige Tätigkeit) oder eine der Erwerbstätigkeit gleichartige Tätigkeit (z.B. Wehrdienst, berufliche Erstausbildung) angegeben hat, und teilen dies durch die Gesamtzeit des Beobachtungsfensters.

Wenn eine Person nicht während des gesamten Beobachtungsfensters erwerbsfähig war oder nicht die Ansicht hatte eine Arbeit aufzunehmen, wird das Beobachtungsfenster entsprechend auf einen Wert kleiner 24 Monaten angepasst. Das ist typischerweise bei Personen der Fall, die während des Beobachtungsfensters einen Übergang aus einem oder in einen Nichterwerbsstatus vollzogen haben, z.B. aus der Schule in die Erwerbstätigkeit oder aus der Erwerbstätigkeit in die Altersrente wechselten. Im Ergebnis liegt für jede Person der Grundgesamtheit für jedes Beobachtungsfenster ein AEB-Wert vor.

Mittels des AEB können nun Aussagen über die Verteilung der Erwerbstätigkeit innerhalb der Grundgesamtheit gemacht werden. Die Ergebnisse der Ermittlung des AEB für jede Person sortierten wir wie folgt in vier Gruppen:

- Gruppe A) 100- bis 95%: **Stabile Beschäftigung**. Diese Personen haben keine oder nur sehr kurze Unterbrechungen (weniger als 2 von 24 Monaten) in ihrem Beschäftigungsverlauf.
- Gruppe B) Weniger als 95- bis 50%. Diese Personen sind im Beobachtungszeitraum überwiegend beschäftigt, haben aber Lücken von 2 Monaten und mehr im Verlauf. Dafür gibt es mehrere Gründe, auf die weiter unten im Text eingegangen wird:
- Gruppe C) Weniger als 50- bis 3%. Diese Fälle sind analog zu denen der Gruppe B zu behandeln, nur dass hier der **Beschäftigungsanteil weniger als die Hälfte** beträgt.
- Gruppe D) Weniger als 3% (also weniger als ein Monat), offensichtlich **anhaltende Beschäftigungslosigkeit** bei bestehender Erwerbsabsicht. In dieser Gruppe finden sich ebenfalls sehr unterschiedliche Fälle.

Tab. 4-1: AEB in verschiedenen Beobachtungsfenstern (Alle Tab.: SOEB, siehe S. 249)

AEB	Jahre			
	1988	2004	2006	2006 mit Minijobs
A (95 bis 100 Prozent)	69,89	65,42	65,31	67,71
B (50 bis 95 Prozent)	13,15	14,89	10,06	11,75
C (3 bis 50 Prozent)	6,05	8,45	8,73	8,98
D (0 bis 3 Prozent)	10,91	11,23	15,90	11,57

Wir sehen, dass der größte Teil der Personen eine ununterbrochene Beschäftigung aufweist. Im Jahr 2006 hatten 65% im Beobachtungsfenster gar keine oder höchstens eine Unterbrechung von weniger als zwei Monaten, 1988 waren es aber noch 70%.

16% hatten 2006 zwar eine Erwerbsarbeitsabsicht, es konnte aber nicht gelingen, diese zu realisieren. Rechnet man C und D zum Modus der *sekundären Integration* zusammen (Integration über Sozialleistungen, Maßnahmen oder geförderte Beschäftigung überwiegt), dann würden sich Größenordnungen von 17% (1988), 20% (2004) und knapp 25% für 2005 ergeben.

Für den Vergleich zwischen 2004 und 2006 sind die 2005 in Kraft getretenen sozialrechtlichen Veränderungen der ausschlaggebende Faktor. Die Gruppe D ist vor allem deshalb gewachsen, weil ein Teil der Sozialhilfeempfänger sich im Jahr 2004 noch im Status der Nichterwerbsfähigkeit befunden hatte und in der Grundgesamtheit nicht berücksichtigt. Nach In- Kraft-Treten der Arbeitsmarktreform-Gesetze wurden jedoch sowohl die Zumutbarkeitskriterien als auch die Kriterien zur Bewertung der Erwerbsfähigkeit herabgesetzt, so dass diese Personen nun als erwerbsfähig galten.

4.2.3. Erwerbstätigkeitsanteile im Vergleich: 1988, 2004 und 2006, Ost- und Westdeutschland, Frauen und Männer

Eine gesonderte Betrachtung für Ost und West ergibt eine Verschiebung hin zum sekundären Integrationsmodus (C und D) in Ostdeutschland, was sowohl theoretischen Erwartungen als auch vorangegangenen empirischen Untersuchungen entspricht (Aldo u.a. 2004). 2004 war der sekundäre Bereich im Osten ca. 6% größer als im Westen, 2006 sind es nur noch 3%. Grund ist vor allem die Zunahme der Gruppe D von 10- auf knapp 16% in Westdeutschland, im Osten beträgt der Anstieg nur 3%. Auch hierin dürften sich sozialrechtlich bedingte **Veränderungen niedergeschlagen** haben. Ein Vergleich der Ergebnisse für 2006 in Relation zu 2004 ist daher nur bedingt aussagefähig.

Tab. 4-2: AEB im Vergleich West- und Ostdeutschland

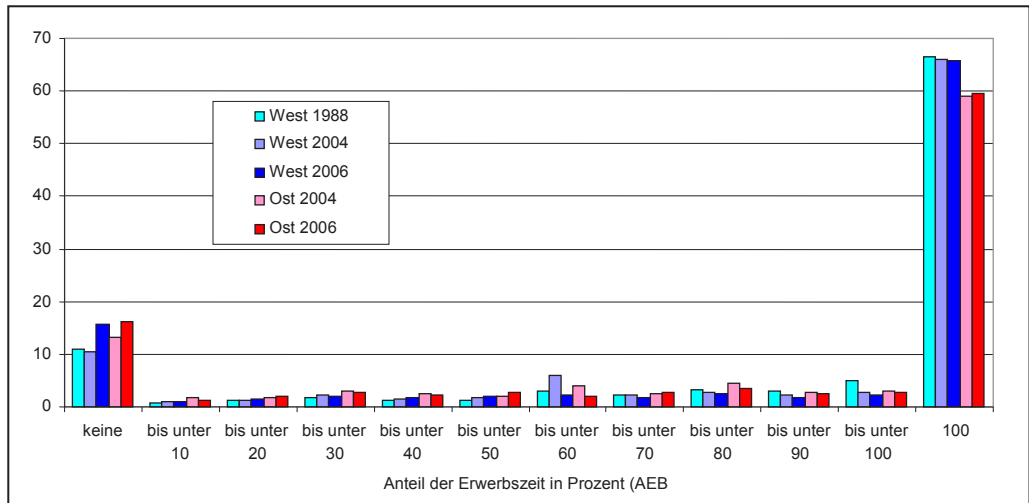
AEB in Ost/West	2004		2006	
	West	Ost	West	Ost
A (95 bis 100 Prozent)	67,44	60,49	66,89	60,89
B (50 bis 95 Prozent)	14,71	15,29	9,36	12,08
C (3 bis 50 Prozent)	7,51	11,04	7,96	10,87
D (0 bis 3 Prozent)	10,34	13,18	15,79	16,16
sekundärer Modus (C plus D)	17,85	24,22	23,75	27,03

Die Gruppe A bleibt etwa gleich, die Gruppe B geht zurück, die Gruppe C bleibt etwa gleich groß, die Gruppe D steigt stark an. Da die Arbeitslosenquote von 2006 im Verhältnis zu 2004 etwa 1% niedriger lag, kann der Anstieg in D und C nicht auf eine zunehmende Arbeitslosenquote zurückgeführt werden. Der Hauptgrund dürfte darin liegen, dass nach 2005 die Zahl der Personen im ALG II vormalige Sozialhilfeempfänger einschließt, die sich in der SOEP-Befragung 2004 als nicht erwerbstätig eingeordnet haben und daher in der Grundgesamtheit nicht enthalten waren. In der Befragung für das Jahr 2006 werden sie aber als erwerbsfähige Hilfebedürftige nach SGB II eingestuft und sind deswegen im Prinzip arbeitssuchend. Die Differenz für den sekundären Modus (Ost von 24- auf 27%, West von 10- auf 16%) ist wahrscheinlich eher Ausdruck dieser veränderten Situation.

Im gesamten Spektrum sind die Extreme stark besetzt (Abb. 4-2). Viele Personen sind entweder ununterbrochen beschäftigt ohne auch nur einen einzigen Monat der Nichtbeschäf-

tigung (65%). Die zweitgrößte Gruppe (16%) sind Personen, die einen Beschäftigungsanteil von Null aufweisen aber gleichwohl eine Beschäftigungsabsicht hatten. Die verbleibenden 20% verteilen sich recht gleichmäßig von Null bis 100 Prozent. Dabei gibt es eine leichte Häufung im Bereich der 50-prozentigen Erwerbsanteile, die sich vermutlich aus der Tatsache erklärt, dass eine Reihe von Beschäftigungen und Maßnahmen exakt auf zwölf Monate befristet sind. Auch im Ost-West-Vergleich ergibt diese Betrachtung keine zusätzlichen Informationen.

Abb. 4-2: Verteilung der Grundgesamtheit nach AEB-Dezilen für Ost- und Westdeutschland



Eine weitere Analysemöglichkeit bietet die Betrachtung der Häufigkeit von Wechsel zwischen Beschäftigung und Nichtbeschäftigung. Die folgende Tabelle 4-3 zeigt, dass Personen mit stabiler Beschäftigung fast nie zwischen unterschiedlichen Zuständen von Erwerbsarbeit und Nicht-Erwerbsarbeit wechseln.

Tab. 4-3: Wechsel zwischen Beschäftigung, Arbeitslosigkeit, berufliche Erstausbildung oder Nichterwerbstätigkeit

Anzahl der Wechsel	Jahre		
	1988	2004	2006
A (95 bis 100 Prozent)	0,18	0,1	0,1
B (50 bis 95 Prozent)	2,23	2,69	2,46
C (3 bis 50 Prozent)	2,32	2,83	2,54
D (0 bis 3 Prozent)	0,08	0,35	0,43
Insgesamt	0,57	0,75	0,6

Auch Personen ohne Beschäftigung wechseln kaum den Zustand, während in den Gruppen B

und C häufig gewechselt wird, im Schnitt knapp drei Mal. Dies ist etwa das erwartete Ergebnis, weil unsere These ja besagt, dass sich die Veränderungen in der Bearbeitung der umbruchsbedingten Erwerbsprobleme gerade in häufigen Unterbrechungen der Erwerbsarbeit und den damit verbundenen Zustandswechseln zeigt.

Maßnahmekarrieren

In den Gruppen D und C finden sich neben den unterbrochenen Erwerbsverläufen mit subdominanten Beschäftigungsanteil auch „Maßnahmekarrieren“ und Personen ganz ohne Beschäftigung und ohne Teilnahme an Maßnahmen. Maßnahmekarrieren werden aber in den Unterbrechungen nur erkennbar, wenn sie von den Betroffenen als Beschäftigung eingeordnet werden. Der größte Teil der Maßnahmen, besonders im SGB III-Bereich, findet keinen Ausdruck in den Kalendarien. Ein ALG II-Empfänger, der an einem Ein-Euro-Job teilnimmt oder ein Bewerbungstraining absolviert, kann anhand der Kalendarien nicht unterschieden werden von einer erwerbsfähigen Person, die an solchen Maßnahmen nicht teilnimmt.

Trotzdem lässt sich anhand der Einkommensarten in den einzelnen Stufen des AEB abschätzen, wie groß der Anteil der Personen ist, die im oben dargestellten Sinne über die Teilnahme an Maßnahmen in den sekundären Modus integriert sind. Denn gut 26 Prozent der Mitglieder der Gruppe D geben den Bezug von ALG-II als Haupterwerbsquelle an. Darüber hinaus gibt es aber einen weiteren Anteil von 26%, der keine der im SOEP aufgezählten Einkommensarten angibt, was auf mögliche „Maßnahmearten“ schließen lässt.

Aus diesen Befunden kann man die begründete Vermutung ableiten: Mindestens ein Viertel der Personen im sekundären Modus ist in irgendeiner Form in Maßnahmen einbezogen und dürfte entsprechende Erwerbsverläufe ausweisen (knapp 8% der Grundgesamtheit). Ein weiteres Viertel umfasst wahrscheinlich Personen, die keine Leistungsansprüche haben und auch nicht an Maßnahmen teilnehmen, aber eine Arbeit suchen.

4.2.4. Anteil der Erwerbstätigkeit (AEB) und Lebenslage

Nachdem wir bisher zunächst nur die Gruppen nach ihrem Anteil an Erwerbstätigkeit betrachtet haben, sollen im Folgenden Merkmale des Zusammenhangs der Erwerbsbeteiligung mit ausgewählten Dimensionen der Lebenslagen betrachtet werden.

Wir vermuten, dass sich die für die Erwerbsbeteiligung relevanten Merkmale der Lebenslage mit dem Anteil an der Erwerbsarbeit verändern. Je geringer die Erwerbsbeteiligung ist, desto eher sind Teilhabe-Einschränkungen in anderen Bereichen des gesellschaftlichen und kulturellen Lebens zu erwarten und desto geringer wird der materielle Lebensstandard und auch die Qualität der Arbeit selbst sein. Dies wollen wir anhand der Merkmale Arbeit und Arbeitsbedingungen, Einkommen und Erwerbstätigkeitsmodellen der Haushalte, Wohnen und anhand der Ausstattung mit langfristigen Konsumgütern zeigen.

4.2.4.1. Das Beschäftigungsverhältnis, Verbesserungen und Verschlechterung beim Wechsel der Beschäftigung

Die Daten des SEOP ermöglichen es, nichtstandardisierte Beschäftigungsverhältnisse (Zeitarbeit, Befristung, Teilzeitarbeit oder geringfügiger Beschäftigung) zu ermitteln. Der Anteil der Gruppe, die in solchen Beschäftigungsverhältnissen tätig ist, macht insgesamt fast ein Drittel

der Grundgesamtheit aus, er stieg von 2004 nach 2006 um ca. 3% und ist in den mittleren Gruppen B und C besonders hoch. Hier ist zudem der Frauenanteil höher als in den anderen Gruppen, (um 7% in B und um 20% in C). Frauen arbeiten häufiger in Teilzeitarbeit.

Tab. 4-4: Nichtstandardisierte Arbeitsverhältnisse

AEB	Nicht standardisiertes Arbeitsverhältnis*		
	1988	2004	2006
A (95 bis 100 Prozent)	nicht erhoben	24,24	24,46
B (50 bis 95 Prozent)		44,31	46,16
C (3 bis 50 Prozent)		36,48	48,98
D (0 bis 3 Prozent)		12,44	35,43
Insgesamt		26,94	30,53
* = Zeitarbeit, Befristung, Minijob, TZ-Arbeit, geringfügig beschäftigt			

In einem dynamischen Erwerbssystem mit einer auf der Zeitachse „positiven Teilhabeentwicklung“ sollte man damit rechnen, dass Beschäftigungswechsel überwiegend zu einer Verbesserung der Beschäftigung aus der Perspektive des Betroffenen führen, und zwar einmal, weil sie einem Karrieremuster folgen (man fängt jung unten an und steigt zu „besseren“ Beschäftigungen mit zunehmender Berufserfahrung und zunehmendem Alter auf), zum anderen, weil das fordistische Teilhabemodell eigentlich Teilhabe am *wachsenden* Reichtum beinhaltet, also nicht nur von Jahr zu Jahr steigende Löhne, sondern auch Verbesserungen in der Arbeits- und Lebenswelt einschließen sollte. Das hat sich jedoch verändert.

Rund ein Viertel der Befragten sieht es als „praktisch unmöglich“ an, aus der Arbeitssuche heraus eine „geeignete Stelle“ (also als gleichwertig vorgestellte Beschäftigung) zu finden. Dieser Anteil ist von 1988 nach 2006 gestiegen, und zwar besonders in den Gruppen mit schlechten Erwerbschancen C und D.

Tab. 4-5: Suche nach geeigneter Stelle

AEB	„Praktisch unmöglich“ geeignete Stelle zu finden, wenn arbeitssuchend		
	1988	2004	2006
A (95 bis 100 Prozent)	15,71	17,42	9,48
B (50 bis 95 Prozent)	24,41	20,08	14,29
C (3 bis 50 Prozent)	18,10	26,16	21,51
D (0 bis 3 Prozent)	24,28	31,00	32,35
Insgesamt	22,49	26,40	26,11

Im Jahresvergleich zeigt sich, dass sich die Situation in den Segmenten A und B verbessert

hat, sich aber in Segmenten prekärer oder ausgeschlossener Erwerbsarbeit (C und D) zumindest im Vergleich zu 1988 verschlechtert hat. Und auch 2006 rechnen die Erwerbstätigen zu einem Viertel bis zu einem Drittel bei einem Wechsel der Tätigkeit oder des Betriebs mit Verschlechterungen.

Tab. 4-6: Erwartete Verschlechterungen gegenüber einer vorherigen Situation bei „Tätigkeitswechsel“

ATI	Verschlechterungen bei Arbeits-, Betriebs-, Tätigkeitswechsel (2006)					
	Art der Tätigkeit	Verdienst	Arbeitsbelastungen	Arbeitszeitregelungen	betriebl. Sozialleistungen	Arbeitsplatzsicherheit
A (95 - bis 100 Prozent)	8,69	16,36	31,11	18,59	12,32	8,54
B (50 bis 95 Prozent)	15,68	34,02	27,22	26,11	21,62	15,52
C (3 bis 50 Prozent)	16,85	34,37	24,65	18,64	19,43	16,95
D (0 bis 3 Prozent)	25,84	47,49	26,26	24,16	30,51	19,66
Insgesamt	14,78	29,48	27,84	21,19	18,86	13,90

Je geringer der AEB, desto zahlreicher sind – wie oben festgestellt – Wechsel, und desto größer ist auch die Wahrscheinlichkeit, dass sich Tätigkeit, Verdienst, Arbeitszeitregelungen und betriebliche Sozialleistungen verschlechtern und die Arbeitsplatzsicherheit abnimmt. Es bildet sich so auf gesellschaftlicher Ebene ein prekärer Arbeitsmarktsektor heraus. Interessant ist, dass dies nicht für die Arbeitsbelastungen gilt. Das entspricht Ergebnissen, die tatsächlich eine Entwicklung der Arbeitsbedingungen nahe legt, die mehr und mehr von sozialen und statusabhängigen Merkmalen abgekoppelt ist.

Auf der Zeitachse nehmen vor allem Verschlechterungen im Verdienst zu (1988 noch 13% 2006 fast 30%). In allen Gruppen, aber besonders in D und C, werden die Aufstiegsmöglichkeiten als deutlich schlechter eingeschätzt als 1988, die betrieblichen Sozialleistungen und die Arbeitsplatzsicherheit werden ebenfalls als verschlechtert beurteilt.

Die Ergebnisse deuten auf eine „schleichende“ Verschlechterung der Qualität der Arbeitsplätze hin, die sowohl Personen mit hoher als auch solche mit niedriger Erwerbsbeteiligung betrifft. Besonders in den Segmenten D und C wird also nicht nur ein prekärer Niedriglohnsektor sichtbar, durch Absenkung der Zumutbarkeitsbedingungen kommt es auch zu einer Absenkungen der Arbeitsqualität.

4.2.4.2. Einkommensarmut

Unsere These ist: Wenn das Sozialsystem die Beschäftigungsfähigkeit über Zeiten der Erwerbslosigkeit erhält und verloren gegangene Arbeitsplätze relativ schnell durch gleichwertige Arbeitsplätze ersetzt würden (das wäre das fordistische Regelungs-Normativ), dann müsste der Teil armer Bevölkerung klein bleiben und er dürfte mit einer Krise des Arbeitsmarktes nicht gravierend und vor allem nicht langfristig zunehmen. Tatsächlich aber steigt die Armut erheblich, vor allem in D und C.

Tab. 4-7: Armut und AEB

AEB	Einkommensarm		
	1988	2004	2006
A (95 bis 100 Prozent)	4,21	4,25	3,93
B (50 bis 95 Prozent)	11,68	17,09	12,52
C (3 bis 50 Prozent)	21,04	22,12	26,14
D (0 bis 3 Prozent)	19,66	32,61	30,93
Insgesamt	7,9	11,00	10,92

Eindeutig ist der Anteil an Armut umso höher, je niedriger der Erwerbstätigkeitsanteil ist. Lohnersatzeinkommen kompensieren das ausgefallene Erwerbseinkommen nicht so, dass Armut verhindert würde. Das war allerdings 1988 noch etwas anders. Damals lag der Anteil armer Personen in D sogar etwas niedriger als in C. Die Steigerung des Anteils von Armen ist teilweise auf sozialrechtliche Veränderungen zurückzuführen, denn erwerbsfähige Hilfebedürftige zählten 1988 nicht zu der Grundgesamtheit, wenn sie Sozialhilfe bezogen.

Von 1988 bis 2006 ist eine deutliche Zunahme der Armut von 7,9 auf 11% festzustellen, ein Drittel mehr. Dieser Anstieg betrifft die Gruppe A mit ununterbrochener Beschäftigung nicht, aber die Gruppen mit unterbrochener und ohne Erwerbstätigkeit.

AEB und Unterversorgung

Aus den defizitären Merkmalen im Wohnbereich und bei den Konsummöglichkeiten, bzw. auch der Ernährung lässt sich (analog zu SOEB I) ein Deprivationsindex bilden. Starke Deprivation liegt dann vor, wenn beim Wohnen in mindestens 2 Bereichen Mängel auftreten (Ausstattungs- und Qualitätsmängel). Beim Konsum liegt Deprivation vor, wenn mindestens drei langlebige Konsumgüter aus finanziellen Gründen nicht vorhanden sind, bzw. selbstverständliche Ernährungsgewohnheiten nicht realisiert werden können. Die folgende Tabelle 4-8 zeigt die Situation für 2006.

Keine Einschränkungen hat die Hälfte der Gruppe A, nur 5% dieser Gruppe hat erhebliche Einschränkungen in Konsum und Wohnung. In der Gruppe D ist ein Viertel ohne Einschränkungen und 15% haben starke Einschränkungen in beiden Bereichen. Gut die Hälfte liegt dazwischen. Von 2004 zu 2006 hat sich der Stand nicht wesentlich verändert. Die Lage hat sich bezogen auf den Konsum leicht verschlechtert, bezogen auf die Wohnungssituation hingegen leicht verbessert.

4.2.4.3. AEB und soziale Aktivitäten

Es könnte angenommen werden, dass mit abnehmenden Erwerbsanteilen sich auch die sozialen Beziehungen und die Beteiligung am gesellschaftlichen Leben verändern. Allerdings vermitteln die Ergebnisse dazu ein differenziertes Bild: So nimmt die Häufigkeit sozialer Kontakte im Zusammenhang mit der Erwerbsbeteiligung nur dann ab, wenn mit ihnen Geldausgaben

Tabelle 4-8: Deprivation bei Wohnen und Konsum

Deprivation bei Konsum und Wohnen (2006)			Wohnen			Gesamt
			keine Einschränkungen	in einem Bereich	in mind. 2 Bereichen	
A (95 - bis 100 Prozent)	Konsum	keine Einschränkungen	53,0	15,5	5,2	73,6
		bis zu 2 Bereichen	10,2	6,4	4,3	20,9
		mind. 3 Bereichen	1,9	1,5	2,0	5,5
B (50 bis 95 Prozent)	Konsum	keine Einschränkungen	37,4	16,6	7,8	61,8
		bis zu 2 Bereichen	9,8	8,7	9,1	27,6
		mind. 3 Bereichen	1,9	2,4	6,3	10,7
C (3 bis 50 Prozent)	Konsum	keine Einschränkungen	30,7	17,2	8,8	56,8
		bis zu 2 Bereichen	7,6	7,8	12,7	28,1
		mind. 3 Bereichen	2,3	4,1	8,7	15,1
D (0 bis 3 Prozent)	Konsum	keine Einschränkungen	29,2	13,4	9,6	52,3
		bis zu 2 Bereichen	7,4	10,5	15,6	33,5
		mind. 3 Bereichen	2,4	3,2	8,6	14,2

verbunden sind. Gleiches gilt für die Beteiligung an kulturellen Ereignissen wie Kino, andere kulturelle Veranstaltungen und Einladungen zum Essen.

Aber darin zeigen sich nicht nur Kausal-, sondern auch Selektionseffekte, denn die Teilnahme am kulturellen und sozialen Leben ist schichtspezifisch geprägt, z.B. im Hinblick auf Bürgerinitiativen, Besuch kultureller Veranstaltungen und Ehrenamt (Tabelle 4-9).

Tab. 4-9: Soziale Aktivitäten

AEB	Soziale Aktivitäten: „nie“ Teilnahme an ...		
	Sport	Ehrenamtl. Tätigkeit	Bürgerinitiativen
A (95 bis 100 Prozent)	30,56	65,83	90,15
B (50 bis 95 Prozent)	35,25	70,41	92,64
C (3 bis 50 Prozent)	35,94	71,14	93,76
D (0 bis 3 Prozent)	40,54	72,09	94,43
Insgesamt	33,09	67,75	91,40

Einkommen-, bzw. Kausaleffekte zeigen sich eher bei folgenden Aktivitäten, für die in der Regel jedoch Geld aufgewendet werden muss:

Tab. 4-10: Soziale Aktivitäten, für die Geld nötig ist

AEB	Nie ...		
	kulturelle Veranstaltungg.	Kinobesuch	mit Freunden Essen gehen
A (95 bis 100 Prozent)	23,22	17,43	1,44
B (50 bis 95 Prozent)	33,31	19,16	1,62
C (3 bis 50 Prozent)	36,96	23,09	1,96
D (0 bis 3 Prozent)	40,18	28,68	3,17
Insgesamt	28,13	19,89	1,78

4.2.5. Multiple Problemlagen

Die Analysen des vorangegangenen Abschnitts haben gezeigt, dass die Position im Hinblick auf die Erwerbsteilnahme deutliche Wirkungen auf das Einkommen und die Lebenslage haben. Multiple Problemlagen sind dadurch charakterisiert, dass Einschränkungen in mehreren Bereichen der Lebenslage auftreten, die sich wechselseitig bedingen oder verstärken können. Die bisher einzeln betrachteten Einschränkungen sind dafür in ihrem Zusammenhang zu betrachten. Ein erste Weg ist die Zusammenfassung in einem Deprivationsindex. Dazu wird aus den Merkmalen niedrige soziale Aktivität, wenig Beteiligung an Kultur, schlechter Gesundheitszustand, Einkommen unter der Armutsgrenze, unzureichende Wohnqualität, materielle Minderausstattung, nicht standardisierte Arbeit und wenig Erholungszeiten ein additiver Deprivationsindex gebildet und ermittelt, wie viel Fälle im untersten Quartil des Summen-

indikators liegen. Fälle im untersten Quartil müssen in wenigstens drei der o.g. Merkmale Einschränkungen aufweisen.

Bezogen auf die Grundgesamtheit gehören 29% der Fälle zu diesem untersten Quartil. Dieser Mittelwert differiert erwartungsgemäß mit dem AEB. Zum obersten Quartil der Deprivation gehören in der Gruppe A nur 21%, der Anteil steigt von Stufe zu Stufe bis auf fast 50% der Gruppe D. Dies belegt einen starken Zusammenhang zwischen der Einschränkung von Erwerbsteilnahme und der Deprivation.

Tab. 4-11: Deprivation

AEB	Depriviert
A (95 bis 100 Prozent)	21,03
B (50 bis 95 Prozent)	35,41
C (3 bis 50 Prozent)	44,79
D (0 bis 3 Prozent)	46,47
Insgesamt	28,59

Betrachten wir diese Ergebnisse vom Ausgangspunkt her. Unter den Normalitätsannahmen einer fordistischen Wirtschafts- und Sozialentwicklung müssten multiple Problemlagen, die auf Einschränkungen der Erwerbsteilnahme zurückzuführen sind, die Ausnahme darstellen. Tatsächlich betreffen sie rund ein Drittel der Erwerbsbevölkerung.

Zwar ist auch die Bevölkerungshälfte mit uneingeschränkter Teilhabe temporär von Arbeitslosigkeit betroffen, aber diese Fälle gehören zu dem Segment, in dem das ursprüngliche Modell – Überbrückung in neue Erwerbsarbeit – noch funktioniert, ohne dass multiple Problemlagen entstehen. Dies hat einerseits mit der Dauer der Arbeitslosigkeit zu tun. Ist diese kurz und wird danach eine *gleichwertige* neue Erwerbstätigkeit aufgenommen, so ist es unwahrscheinlich, dass einzelne Defizite kumulative Effekte haben werden.

Anders ist der Ablauf bei Fällen, bei denen die Anteile der Erwerbstätigkeit geringer sind und die Lücken größer bis hin zur anhaltenden Erwerbslosigkeit. Es geht aber nicht nur darum, dass die längere Dauer der Erwerbslosigkeit kumulative Effekte auf das Einkommen und das Lebensniveau hat. Es geht um den anderen Modus der Bearbeitung dieser Problemlagen bei Fällen, die man angesichts der Arbeitsmarktlage faktisch oder formell als schwer vermittelbar einstuft. Die längere Dauer der Arbeitslosigkeit ist dann selbst eine Folge eines Bearbeitungsmodus, der das Verweilen in der Arbeitslosigkeit zu möglichst wenig Kosten anstrebt und für die Erhaltung oder Entwicklung der Arbeitsfähigkeiten und des Lebensniveaus keine besonderen Ressourcen ausgibt.

Solange das Lohnersatzeinkommen den Lebensstandard erhalten würde und die Maßnahmen der Arbeitsmarktpolitik die Qualifikation, die soziale Kompetenz und die Beschäftigungsfähigkeit der Arbeitslosen tatsächlich erhielten und verbesserten, würde auch eine längere Arbeitslosigkeit in der Regel keine multiplen sozialen Problemlagen zur Folge haben. Dies würde insbesondere dann vermieden, wenn eine Rotation mit entsprechenden Anteilen guter Erwerbsarbeit und hochwertiger Qualifikation in Erwerbslosigkeitsphasen regelmäßig vorgesehen wäre.

Wenn wir also tatsächlich einen hohen Anteil multipler Problemlagen in Kombination

mit Einschränkungen der Erwerbstätigkeit finden, so weist dies auf einen gesellschaftlichen Bearbeitungsmodus hin, der eben nicht Teilhabe sicherstellt, sondern nur noch Überleben. Die längere Verweildauer ist nicht die Ursache, sondern eine der Folgen.

Diese faktische und seit 2005 auch institutionelle Segregation des Integrationsmodus ist die Ursache dafür, dass Arbeitslosigkeit zu multiplen Problemlagen führt und für derzeit rund ein Drittel Teilhabe am wachsenden gesellschaftlichen Reichtum als Prinzip sozialer Integration ausgeschlossen, durch bloße Überlebenssicherung ersetzt wird.

Literatur

- Abelshauser, Werner (2004): Deutsche Wirtschaftsgeschichte seit 1945. Schriftenreihe der Bundeszentrale für Politische Bildung, Bonn 2005.
- Abelshauser, Werner (2005): Die Wirtschaft des deutschen Kaiserreichs: Ein Treibhaus nachindustrieller Institutionen, in: Windolf, Paul (Hrsg.), a.a.O., S. 172-195.
- Aglietta, Michel (2000): Ein neues Akkumulationsregime. Die Regulationstheorie auf dem Prüfstand. Hamburg: VSA.
- Albert, Michel (1992): Kapitalismus contra Kapitalismus, Frankfurt a. M./New York.
- Alda, Holger; Hauss, Friedrich; Land, Rainer; Willisch, Andreas (2004): Erwerbsverläufe und sekundärer Integrationsmodus. Ergebnisse einer empirischen Untersuchung, in: Berliner Debatte Initial, 15 (2004) 2, S. 70-85.
- Altvater, Elmar (2006): Das Ende des Kapitalismus wie wir ihn kennen, Münster: Westfälisches Dampfboot
- Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik (2008): Neuverteilung von Einkommen, Arbeit und Macht. Alternativen zur Bedienung der Oberschicht. Memorandum 2008, Köln: PapyRossa
- Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik (2010): Deutsche Zweiheit – Oder: Wie viel Unterschied verträgt die Einheit?, Köln: PapyRossa.
- Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik (2011): Strategien gegen Schuldenbremse, Exportwahn und Eurochaos. Memorandum 2011, Köln: PapyRossa.
- Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik (2012): Europa am Scheideweg – Solidarische Integration oder deutsches Spardiktat. Memorandum 2012, Köln: PapyRossa.
- Arbeitskreis VGR der Länder: http://www.vgrdl.de/Arbeitskreis_VGR/info.asp
- Baar, Lothar; Karlsch, Rainer; Matschke, Werner (1993): Kriegsfolgen und Kriegslasten Deutschlands. Zerstörungen, Demontagen und Reparationen. Studien zur Wirtschaftsgeschichte 1. Humboldt-Universität zu Berlin, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Berlin.
- Baar, Lothar; Petzina, Dietmar (Hrsg.) (1999): Deutsch-deutsche Wirtschaft 1945 bis 1990, St. Katharinen.
- Bagehot, Walter (1920): Das Herz der Weltwirtschaft. Die Lombarden-Straße, Essen: G. D. Baedeker.
- Bahrman, Hannes/Links, Christoph (Hg.) (2005): Am Ziel vorbei. Die deutsche Einheit – Eine Zwischenbilanz, Berlin: Ch. Links.
- Bartelheimer, Peter (2006): Wozu sozioökonomische Berichterstattung? – eine Kontroverse, in: SOFI-Mitteilungen, Heft 34, S. 67-90.
- Bartelheimer, Peter (2007): Politik der Teilhabe. Ein soziologischer Beipackzettel. Arbeitspapier zum Fachforum 1-2007. Projekt Gesellschaftliche Integration, Berlin: Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Barthel, Horst (1979): Die wirtschaftlichen Ausgangsbedingungen der DDR, Berlin: Akademie Verlag.
- Baumann, Zygmunt (2000): Leben als Konsum, Hamburg: Hamburger Edition.
- Beck, Stefan/Caglar, Gülay/Scherrer, Christoph u.a. (2002): Nach der New Economy. Perspektiven der deutschen Wirtschaft, Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Beck, Ulrich (1986): Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne. Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Beck, Ulrich (1994): Jenseits von Stand und Klasse. In: Beck/Beck-Gernsheim (1994), S. 43-60.
- Beck, Ulrich (2007): Tragische Individualisierung. In: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 5, S. 577-584.
- Beck, Ulrich/Beck-Gernsheim, Elisabeth (1994): Riskante Freiheiten. Gesellschaftliche Individualisierungsprozesse in der Moderne, Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Beckmann, Martin (2007): Das Finanzkapital in der Transformation der europäischen Ökonomie, Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Behr, Michael; Schmidt, Rudi (Hg.) (2005): Aufbau Ost – Betriebliche und überbetriebliche Erfolgsfaktoren im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands. Projektbericht und Workshopdokumentation, in: Jenaer Beiträge zur Soziologie, Heft 16, Jena.

- Bell, Daniel (1985): Die nachindustrielle Gesellschaft, Frankfurt am Main: Campus.
- Bernholz, Peter (1998): Die Bundesbank und die Währungsintegration in Europa. In: Deutsche Bundesbank (Hrsg.): Fünfzig Jahre Deutsche Mark, München: C H. Beck, S. 773-833.
- Betz, Karl/Roy, Tobias (Hrsg.) (1999): Privateigentum und Geld. Kontroversen um den Ansatz von Heinsohn und Steiger, Marburg: Metropolis.
- Beyer, Jürgen/Hiß, Stefanie (Hrsg.) (2007): Aktionärsinteresse versus soziale Verantwortung, in: Berliner Debatte Initial, 18 (2007) 4-5, S. 3-82.
- Beyerle, Hubert (2008): Osten in 320 Jahren auf Westniveau, in: Financial Times Deutschland, 19. Juni.
- Beyme, Klaus von (2001): Die Transformation Ostdeutschlands im Vergleich der postkommunistischen Systeme, in: Benkenstein, Martin et al. (Hrsg.): Politische und wirtschaftliche Transformation Osteuropas, Wiesbaden, S. 5-29.
- Biermann, Wolfgang (Kombinatsdirektor): http://de.wikipedia.org/wiki/Wolfgang_Biermann
- BImSCHV (Bundesimmissionsschutzverordnung) (1983): 13. Verordnung zur Durchführung des Bundes-Immissionsschutzgesetzes (Großfeuerungsanlagenverordnung - 13. BImSchV)
- Binswanger, Hans Christoph (2006): Die Wachstumsspirale, Marburg: Metropolis.
- Bischoff, Joachim (2006): Zukunft des Finanzmarkt-Kapitalismus, Hamburg: VSA.
- Bischoff, Joachim (2008): Globale Finanzkrise, Hamburg: VSA.
- Bischoff, Joachim (2012): Die Herrschaft der Finanzmärkte. Politische Ökonomie der Schuldenkrise, Hamburg: VSA.
- Bittner, Thomas (2001): Das westeuropäische Wirtschaftswachstum nach dem Zweiten Weltkrieg. Eine Analyse unter besonderer Berücksichtigung der Planifikation und der Sozialen Marktwirtschaft, Münster: LIT.
- Blankart, Charles B. (2003): Öffentliche Finanzen in der Demokratie, München: Vahlen.
- Bluhm, Katharina (2004) Flexible Entgrenzung – Produktionsverlagerung, Organisationstransfer und Arbeitspolitik deutscher Unternehmen in Polen und Tschechien, Habilitationsschrift, Universität Jena.
- Blum, Ulrich; Buscher, Herbert S.; Gabrisch, Hubert; Günther, Jutta; Heimpold, Gerhard; Lang, Cornelia; Ludwig, Udo; Rosenfeld, Martin T. W.; Schneider, Lutz (2009): Ostdeutschlands Transformation seit 1990 im Spiegel wirtschaftlicher und sozialer Indikatoren. IWH-Sonderheft 1/2009, Halle (Saale).
- Blum, Ulrich; Ragnitz, Joachim; Freye, Sabine; Scharfe, Simone; Schneider, Lutz (2009): Regionalisierung öffentlicher Ausgaben und Einnahmen – Eine Untersuchung am Beispiel der Neuen Länder. IWH-Sonderheft 4/2009, Halle (Saale).
- Boyer, Christoph (2002): Stabilisierung durch Wandel. Institutionenevolution im Staatssozialismus, in: Bender, Gerd/Kiesow, Rainer Maria/Simon, Dieter (Hrsg.): Das Europa der Diktatur. Steuerung – Wirtschaft – Recht. Bd. 1, Baden-Baden: Nomos, S. 119-140.
- Boyer, Robert/Durand, Jean-Pierre (1997): After Fordism, London: Basingstoke.
- Brie, Michael (2004): Ordnung aus Anarchie. Fallstudie zur Entstehung einer autoritären Demokratie in der russischen Provinzregion Saratov, Berlin: GSPF.
- Brie, Michael/Böhlke, Ewald (1992): Rußland wieder im Dunkeln. Berlin: Aufbau Taschenbuch.
- Brümmerhoff, Dieter (Hrsg.) (2000): Nutzen und Kosten der Wiedervereinigung, Baden-Baden: Nomos.
- Bücher, Karl (1910): Die Entstehung der Volkswirtschaft, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Bude, Heinz (2008): Die Ausgeschlossenen, München: Hanser.
- Bude, Heinz/Willisch, Andreas (2006): Das Problem der Exklusion, Hamburg: Hamburger Edition.
- Bühl, Walter L. (1988): Krisentheorien. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft im Übergang, Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- BUND/MISEREOR (2002): Wegweiser für ein zukunftsfähiges Deutschland, München: Riemann.
- Bundesministerium der Finanzen (BMF) (2009): Bund-Länder-Finanzbeziehungen auf der Grundlage der Finanzverfassung. Berlin.
- Bundesministerium der Finanzen (BMF) (2003ff.): Monatsberichte, lfd. Jg., 1-12.
- Bundesministerium der Finanzen (BMF) (2004): Fachblick: Bundeshaushalt. Tabellen und Übersichten, Berlin.
- Bundesministerium der Finanzen (BMF) (2005): Bericht zur Tragfähigkeit der öffentlichen Finanzen, Berlin.
- Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung (BMA) (1998): Sozialbericht 1997, Bonn.

- Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung (BMA) (2002): Sozialbericht 2001, Bonn.
- Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung (BMA) (2010): Sozialbericht 2009, Bonn.
- Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) (2009): Sachstandsbericht Verkehrsprojekte Deutsche Einheit. Mai 2009, Berlin.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) (2009): Wirtschaftsdaten Neue Länder. November 2009, Berlin.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) (2010): Wirtschaftsdaten Neue Länder. April 2010, Berlin.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) (2011): Wirtschaftsdaten Neue Länder. April 2011, Berlin.
- Bundesregierung (2005): Lebenslagen in Deutschland. Der 2. Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung. Berichtsband. Berlin.
- Bundesregierung (2009): Jahresbericht der Bundesregierung zum Stand der Deutschen Einheit 2009, Berlin.
- Bundesverband Deutscher Investmentbanken (BVI) (1998): Jahresbericht 1998, Frankfurt a. M.
- Burda, Michael; Busch, Ulrich (2001): West-Ost-Transfers im Gefolge der deutschen Vereinigung. In: Konjunkturpolitik, 47. Jg., Heft 1, S. 1-38.
- Busch, Hans Werner (u.a.) (Hrsg.) (2005): Tarifpolitik im Umbruch, Köln: Deutscher Institutsverlag.
- Busch, Ulrich (2002): Am Tropf. Die ostdeutsche Transfergesellschaft, Berlin: trafo.
- Busch, Ulrich (2004): Abstieg West durch Aufbau Ost? In: Prokla. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft Nr. 135, 34. Jg., Heft 2, S. 321-329.
- Busch, Ulrich (2006): Wohl und Wehe der Staatsverschuldung, in: Berliner Debatte Initial 17 (2006) 4, S. 49-69.
- Busch, Ulrich (2009a): Die DDR als staatssozialistische Variante des Fordismus, in: Jahrbuch für Forschungen zur Geschichte der Arbeiterbewegung, III/2009, S. 34-56.
- Busch, Ulrich (2009b): Krisenverlauf und Krisendeutung im globalen Finanzmarktkapitalismus, in: Berliner Debatte Initial, 20 (2009) 2, S. 25-43.
- Busch, Ulrich (2010): Transferleistungen – Aufbauhilfe und Entwicklungsblockade für Ostdeutschland, in: IWH (Hg.): 20 Jahre Deutsche Einheit. Von der Transformation zur europäischen Integration. Tagungsband, IWH Sonderheft 3/2010, Halle/Saale, S. 381-400.
- Busch, Ulrich (2011a): Inflationsängste und Inflationshoffnungen in Zeiten konjunktureller Erholung, in: Sitzungsberichte der Leibniz-Sozietät der Wissenschaften, Bd. 109, Berlin: trafo, S. 59-80.
- Busch, Ulrich (2011b): Sparpolitik und Krisenmanagement, in: Berliner Debatte Initial, 22 (2011) 2, S. 14-29.
- Busch, Ulrich (2011c): Mehr Inflation durch Staatsverschuldung oder weniger Staatsschulden durch Inflation?, in: Krause, Günter (Hg.) Kapitalismus und Krisen heute – Herausforderung für Transformationen, Berlin: trafo, S. 63-86.
- Busch, Ulrich (2011d): Vereinigt und doch zweigeteilt: Zum Stand der deutsch-deutschen Konvergenz auf wirtschaftlichem Gebiet, in: Bohr, Kurt/ Krause, Arno (Hrsg.), 20 Jahre Deutsche Einheit. Bilanz und Perspektiven, Baden-Baden: Nomos, S. 63-90.
- Busch, Ulrich (2012a): Geldkapital, Finanzkapital und Finanzindustrie. Zur Phänomenologie des entwickelten Kapitalismus, in: Berliner Debatte Initial, 23 (2012) 2, S. 104-117.
- Busch, Ulrich (2012b): Zur Rolle der „Finanzindustrie“ in Wirtschaft und Gesellschaft, in: Sitzungsberichte der Leibniz-Sozietät Berlin, Heft 113, Berlin, S. 47-66.
- Busch, Ulrich (2012c): Komparative Krisenanalyse. Gottfried Haberler und die Lehren aus der Depression der 1930er Jahre, in: Berliner Debatte Initial, 23 (2012) 3, S. 18-32.
- Busch, Ulrich/Land, Rainer (Hg.) (2006): Zur Lage in Ostdeutschland. Bericht, in: Berliner Debatte Initial 17 (2006) 5, S. 1-96.
- Busch, Ulrich; Kühn, Wolfgang; Steinitz, Klaus (2009): Entwicklung und Schrumpfung in Ostdeutschland. Aktuelle Probleme im 20. Jahr der Einheit, Hamburg: VSA.
- Busch, Ulrich; Mai, Karl; Steinitz, Klaus (Hrsg.) (2006): Ostdeutschland zwischen Währungsunion und Solidarpakt II. Eine Retrospektive kritisch-alternativer Ökonomen, Berlin: trafo.
- Busch, Ulrich; Land, Rainer (2012): Teilhabekapitalismus – Fordistische Wirtschaftsentwicklung und Umbruch in Deutschland 1950-2009, in: Forschungsverbund Sozioökonomische Berichterstattung

- (Hrsg.): Berichterstattung zur sozioökonomischen Entwicklung in Deutschland. Teilhabe im Umbruch. Zweiter Bericht, Wiesbaden, S. 111-152.
- Candeias, Mario (2009): Die letzte Konjunktur: organische Krise und „postneoliberale“ Tendenzen, in: Berliner Debatte Initial, 20 (2009) 2, S. 12-24.
- Castel, Robert (2000a): Die Metamorphosen der sozialen Frage. Eine Chronik der Lohnarbeit, Konstanz: Universitätsverlag.
- Castel, Robert (2000b): Die Fallstricke des Exklusionsbegriffs, in: Mittelweg 36, Jg. 9, Heft 3, S. 11-25.
- Cattero, Bruno (Hrsg.) (1998): Modell Deutschland – Modell Europa. Probleme, Perspektiven, Opladen: Leske+Budrich.
- Cezanne, Wolfgang (1996): Gesamtwirtschaftliche Finanzierungsprobleme der deutschen Einheit – Zur Makroökonomik defizitfinanzierter Staatsausgaben, in: Köhler, C./Pohl, R. (Hg.): Aspekte der Transformation in Ostdeutschland, Berlin, S. 95-148.
- Conert, Hansgeorg (1990): Die Ökonomie des unmöglichen Sozialismus. Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Creutz, Helmut (1995): Das Geld-Syndrom. Wege zu einer krisenfreien Marktwirtschaft, Frankfurt a.M./Berlin: Ullstein.
- D'Alessio, Nestor/Oberbeck, Herbert (1998): Ist das deutsche Modell der „corporate governance“ am Ende?, in: Cattero, Bruno (Hrsg.), Modell Deutschland – Modell Europa. Probleme, Perspektiven, Opladen: Leske+Budrich, S. 99-116.
- Dahrendorf, Ralf (1979): Lebenschancen. Anläufe zur sozialen und politischen Theorie, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Davis, E. Philip (2003): Institutional investors, financial market efficiency and financial stability, in: European Investment Bank (EIB): EIB-Papers, Vol. 8, Heft 1, S. 76-107.
- Deutsche Bundesbank (1970ff.): Monatsberichte, lfd. Ausgaben.
- Deutsche Bundesbank (1988): 40 Jahre Deutsche Mark. Monetäre Statistiken 1948-1987, Frankfurt am Main: Fritz Knapp.
- Deutsche Bundesbank (1997): Die Entwicklung der Staatsverschuldung seit der deutschen Vereinigung, in: Monatsberichte, 49. Jg., März, S. 17-32.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (1998): Fünfzig Jahre Deutsche Mark. Notenbank und Währung in Deutschland seit 1948, München: C. H. Beck.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg. 1999): Die Zahlungsbilanz der ehemaligen DDR 1975 bis 1989, Frankfurt am Main.
- Deutsche Bundesbank (2001): Realzinsen: Entwicklung und Determinanten, in: Monatsberichte, 53. Jg., Juli, S. 33-50.
- Deutsche Bundesbank (2006): Die deutschen Direktinvestitionsbeziehungen mit dem Ausland: neuere Entwicklungstendenzen und makroökonomische Auswirkungen, in: Monatsberichte, 58. Jg., September, S. 45-62.
- Deutsche Bundesbank (2007): Vermögensbildung und Finanzierung im Jahr 2006, in: Monatsberichte, 59. Jg., Juni, S. 17-34.
- Deutsche Bundesbank (2008a): Integrierte sektorale und gesamtwirtschaftliche Vermögensbilanzen für Deutschland, in: Monatsberichte, 60. Jg., Januar, S. 31-47.
- Deutsche Bundesbank (2008b): Die deutsche Zahlungsbilanz für das Jahr 2007, in: Monatsberichte, 60. Jg., März, S. 15-25.
- Deutscher Bundestag (2002): Enquetekommission Globalisierung der Weltwirtschaft. Abschlussbericht, Berlin.
- Deutsches Aktieninstitut (DAI) (2011): www.dai.de
- Deutschmann, Christoph (Hrsg.) (2002): Die gesellschaftliche Macht des Geldes, in: Leviathan, Sonderheft 21, Wiesbaden.
- Deutschmann, Christoph (2005): Finanzmarkt-Kapitalismus und Wachstumskrise, in: Windolf, Paul (Hrsg.): Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen, Wiesbaden: VS, S. 58-84.
- Deutschmann, Christoph (2006): Keynes und die Rentiers, in: Berliner Debatte Initial, 17 (2006) 4, S. 22-36.

- Diamond, Jared (2005): Kollaps. Warum Gesellschaften überleben oder untergehen, Frankfurt am Main: S. Fischer.
- Dietrich, Vera; Ragnitz, Joachim; Rothfels, Jaqueline u. a. (1998): Wechselbeziehungen zwischen Transfers, Wirtschaftsstruktur und Wachstum in den neuen Bundesländern – Abschlussbericht. IWH-Sonderheft 1/1998, Halle (Saale).
- Dietz, Raimund (2011): Geld und Schuld. Eine ökonomische Theorie der Gesellschaft, Marburg: Metropolis.
- Dörre, Klaus/Brinkmann, Ulrich (2005): Finanzmarkt-Kapitalismus: Triebkraft eines flexiblen Produktionsmodells?, in: Windolf, Paul (Hrsg.): Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen, Wiesbaden: VS, S. 85-116.
- Dullien, Sebastian/Herr, Hansjörg/Kellermann, Christian (2009): Der gute Kapitalismus ... und was sich dafür nach der Krise ändern müsste, Bielefeld: transcript.
- Edwards, Jeremy/Fischer, Klaus (1993): Banks, finance and investment in Germany, Cambridge.
- Eichhorn, Wolfgang/Sollte, Dirk (2009): Das Kartenhaus Weltfinanzsystem. Rückblick – Analyse – Ausblick, Frankfurt am Main: S. Fischer.
- Eisenberg, Christiane (2009): Englands Weg in die Marktgesellschaft, Göttingen: Vandenhoeck&Ruprecht.
- EU REACH (2007): Registration, Evaluation, Authorisation of Chemicals (Registrierung, Bewertung und Zulassung von Chemikalien). 01.6.2007.
- European Central Bank (ECB) (2001): The European Equity Market, Frankfurt am Main.
- Fiehler, Fritz (2000): Die Gesellschaft der Vermögensbesitzer, Hamburg: VSA.
- Flassbeck, Heiner (2009): Gescheitert. Warum die Politik vor der Wirtschaft kapituliert, Frankfurt/Main: Westend.
- Flassbeck, Heiner/Busch, Ulrich/Land, Rainer (2008): Ursachen der langen Depression in Deutschland. Mit Heiner Flassbeck sprachen Ulrich Busch und Rainer Land, in: Berliner Debatte Initial, 19 (2008) 4, S. 7-14.
- Flassbeck, Heiner/Spiecker, Friederike (2000): Löhne und Arbeitslosigkeit im internationalen Vergleich. Studie: www.flassbeck.de.
- Flassbeck, Heiner/Spiecker, Friederike (2001): Lohnstruktur und Beschäftigung. Ein Gutachten im Auftrag der Otto Brenner Stiftung. Studie: www.flassbeck.de.
- Flassbeck, Heiner/Spiecker, Friederike (2007): Das Ende der Massenarbeitslosigkeit. Mit richtiger Wirtschaftspolitik die Zukunft gewinnen, Frankfurt/Main: Westend.
- Flierl, Thomas/Raddatz, Frank M. (Hrsg.) (2009): Theater der Zeit. Welten Wenden. Arbeitsbuch 18. Berlin: Theater der Zeit.
- Ford, Henry/Crowther, Samuel (1922): My Life and Work. Deutsch: Mein Leben und Werk. 1923. Spätere Ausgaben auch unter dem Titel: Erfolg im Leben. Mein Leben und Werk. London: William Heinemann.
- Friedman, Milton (1970): Die optimale Geldmenge und andere Essays, München: Moderne Industrie.
- Galbraith, John Kennet (1954): Der Grosse Crash 1929. Ursachen, Verlauf, Folgen. München 2009: FinanzBuch.
- Galbraith, John Kennet (1958): Gesellschaft im Überfluß, München und Zürich: Droemer.
- Galbraith, John Kennet (1990): Leben in entscheidender Zeit, München: Heyne.
- Gandenberger, Otto (1981): Theorie der öffentlichen Verschuldung, in: Handbuch der Finanzwissenschaft, Bd. III, hrsg. V. F. Neumark (bearb. von N. Andel und H. Haller), Tübingen, S. 6-50.
- Gebicke, Klaus (1997): Nikolaj Dmitrievic Kondratieff. Über dynamische Modellierung des Kapitalismus, in: Berliner Debatte Initial, 8 (1997) 1-2, S. 92-104.
- Goethe, Johann Wolfgang v. (1966): Faust. Eine Tragödie, in: Goethes Werke in zwölf Bänden, Berlin und Weimar, Band 4, S. 139-525.
- Grandt, Michael (2010): Der Staatsbankrott kommt!, Rottenburg: Kopp.
- Grobecker, Claire/Krack-Roberg, Elle/Sommer, Bettina (2008): Bevölkerungsentwicklung 2006, in: Wirtschaft und Statistik, Heft 1, S. 39-52.
- Grömling, Michael (2005): Fiskalpolitik kontrovers. Konjunkturpolitische Optionen für Deutschland, in: Positionen. Beiträge zur Ordnungspolitik aus dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln Nr. 18, Köln: div.
- Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland, Ausgabe 2009, Berlin.

- Hachtmann, Rüdger; von Saldern, Adelheid (2009): ‚Gesellschaft am Fließband‘. Fordistische Produktion und Herrschaftspraxis in Deutschland, in: Zeithistorische Forschungen, 6. Jg. Heft 2 (www.zeithistorische-forschungen.de/site/40208932/Default.aspx) S. 1-22.
- Hagen, Jürgen von (1998): Geldpolitik auf neuen Wegen (1971-1978). In: Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (1998): Fünfzig Jahre Deutsche Mark. Notenbank und Währung in Deutschland seit 1948, München: C. H. Beck, S. 439-474.
- Hall, Peter/Soskice, David (2001): Varieties of Capitalism, Oxford.
- Hartwich, Hans-Hermann (1998): Die Europäisierung des deutschen Wirtschaftssystems, Wiesbaden: Opladen Leske+Budrich.
- Haschke, Ingrid; Ludwig, Udo (1995): Produktion und Nachfrage, in: Pohl, Rüdiger (Hrsg.): Herausforderung Ostdeutschland. Fünf Jahre Währungs-, Wirtschafts- und Sozialunion, Berlin: Analytica, S. 93-106.
- Hedtke, Ulrich (1990): Stalin oder Kondratieff. Endspiel oder Innovation?, Berlin: Dietz.
- Heine, Michael/Herr, Hansjörg (1996): Money Makes the World Go Round. Über die Verselbständigung der Geldsphäre und andere Mißverständnisse, in: Prokla 103, 26. Jg., Nr. 2, S. 197-225.
- Heine, Michael/Herr, Hansjörg (2013): Volkswirtschaftslehre. Paradigmatische Einführung in die Mikro- und Makroökonomie. 4. Aufl., München: Oldenbourg.
- Heinrichs, Wolfgang (Hrsg.) (1987): Umfassende Intensivierung und Reproduktionstheorie, Berlin: Dietz.
- Heinsohn, Gunnar/Steiger, Otto (2002): Eigentumstheorie des Wirtschaftens versus Wirtschaftstheorie ohne Eigentum, Marburg
- Heise, Arne (2008): Erlebt Deutschland ein neues Wirtschaftswunder?, in: Berliner Debatte Initial, 19 (2008) 4, S. 15-26.
- Helmstädter, Ernst (1971): Die Wachstumsrate der durchschnittlichen Arbeitsentgelte und der Zinssatz in einer wachsenden Wirtschaft, in: Hoffmann, Walther G. (Hg.): Untersuchungen zum Wachstum der deutschen Wirtschaft, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), S. 193-228.
- Helmstädter, Ernst (1995): Perspektiven der Sozialen Marktwirtschaft. Ordnung und Dynamik des Wettbewerbs, Münster: LIT.
- Herr, Hansjörg (1992): Geld, Währungswettbewerb und Währungssysteme, Frankfurt/New York: Campus.
- Herr, Hansjörg/Voy, Klaus (1989): Währungskonkurrenz und Deregulierung der Weltwirtschaft. Marburg: Metropolis.
- Heske, Gerhard (2005): Bruttoinlandsprodukt, Verbrauch und Erwerbstätigkeit in Ostdeutschland 1970-2000. Historische Sozialforschung. Supplement Nr. 17, Köln: Zentrum für Historische Sozialforschung.
- Heske, Gerhard (2009): Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung DDR 1950-1989. Daten, Methoden, Vergleiche. In: Historische Sozialforschung (HSR), Supplement 21 (2009), Köln: Zentrum für Historische Sozialforschung.
- Heumos, Peter (2007): Zur Frage informeller Machtverhältnisse im Staatssozialismus. Das Beispiel der tschechoslowakischen Industriebetriebe 1945–1968. In: Acta Oeconomica Pragensia, Vol. 2007, Issue 7, S. 161-175.
- Hickel, Rudolf (2007): Die Krise des Spekulationskapitalismus, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, 10, S. 1157-1161.
- Hilferding, Rudolf (1915): Arbeitsgemeinschaft der Klassen? In: Der Kampf, Nr. 8, S. 321-329.
- Hilferding, Rudolf (1923): Das Finanzkapital, Berlin 1955: Dietz.
- Hillmann, Karl-Heinz (1994): Wörterbuch der Soziologie, Stuttgart: Kröner.
- Historische Datenbank des Lehrstuhls für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster (2009). <http://www.wiwi.uni-muenster.de/wisoge/studieren/HistDatenbank.html>.
- Hobson, John. A. (1902): Der Imperialismus, Köln/Berlin 1979: Kiepenheuer & Witsch.
- Hoffmann, Walther G. (1965): Das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts, Berlin u.a.: Springer.
- Hoffmann, Walther G. (1971): Untersuchungen zum Wachstum der deutschen Wirtschaft, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Hoffmann, Walther G./Müller J. H. (1959): Das deutsche Volkseinkommen 1851-1957, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).

- Hölscher, Jens (1994): Entwicklungsmodell Westdeutschland. Aspekte der Akkumulation in der Geldwirtschaft, Berlin: Duncker & Humblot.
- Holtfrerich, Carl-Ludwig (1998): Geldpolitik bei festen Wechselkursen (1948-1970). In: Deutsche Bundesbank: Fünfzig Jahre Deutsche Mark. Notenbank und Währung in Deutschland seit 1948, München: C. H. Beck, S. 347-438.
- Huber, Joseph/Robertson, James (2008): Geldschöpfung in öffentlicher Hand: Weg zu einer gerechten Geldordnung im Informationszeitalter, Kiel: Gauke.
- Huffschmid, Jörg (2002): Politische Ökonomie der Finanzmärkte, Hamburg: VSA.
- International Financial Services (2006): Financial Market Trends. Europe vs. US 2006, October.
- IWH (1996): Abbildung, in: Wirtschaft im Wandel, Heft 13, S. 2.
- IWH (2007): Arbeitskreis Konjunktur Ostdeutschland im IWH Halle, Ostdeutsche Wirtschaft: Nachfrageschub überwiegt strukturelle Schwächen, in: Wirtschaft im Wandel 7/2007, S. 227-256.
- IWH (2009): Arbeitskreis Konjunktur Ostdeutschland im IWH Halle, Ostdeutsche Wirtschaft im Jahr 2009: Aufholen in der Finanzkrise? Rechnerisch scheinbar, in Wirklichkeit nicht. In: Wirtschaft im Wandel 8/2009, S. 309-343.
- IWH (2010a): Forschungsintensität Ostdeutschlands hält dem europäischen Vergleich stand. In: IWH-Pressemitteilung 8/2010, Halle/Saale.
- IWH (2010b): Ostdeutsche Wirtschaft im Jahr 2010: Krise durchstanden – strukturelle Schwächen bremsen wirtschaftliche Erholung. In: IWH-Pressemitteilung 35/2010, Halle/Saale.
- IWH (Hg.) (2010): 20 Jahre Deutsche Einheit. Von der Transformation zur europäischen Integration. Tagungsband, Sonderheft 3, Halle/Saale: IWH.
- IWH (2012): Arbeitskreis Konjunktur Ostdeutschland im IWH Halle, Ostdeutsche Wirtschaft im Jahr 2012: im Sog der allgemeinen Abkühlung der Konjunktur, in: Wirtschaft im Wandel 8-9/2012, S. 263-289.
- Janszen, Eric (2008): Die Bubble-Ökonomie. Wie man die Märkte für den großen Crash von morgen präpariert, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 5.
- Jarusch, Konrad (2004): Die Umkehr. Deutsche Wandlungen 1945-1995, Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung.
- Jarusch, Konrad (2007). Krise oder Aufbruch? Historische Annäherungen an die 1970er Jahre. In: Zeithistorische Forschungen. Jg. 4. Heft 3, S. 334-341.
- Jarchow, Hans-Joachim/Rühmann, Peter (1988): Monetäre Außenwirtschaft I und II (1989). Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Jenner, Gero (2010): Wohlstand und Armut. Eine allgemeine Theorie über Eigentum, Geld, Güter und Staat, Marburg: Metropolis.
- Karlsch, Rainer (1993): Allein bezahlt? Die Reparationsleistungen der SBZ/DDR 1945-1953, Berlin 1993: Ch. Links.
- Kaufmann, Stephan (2008): Ein Geschenk an die Finanzmärkte, in: Berliner Zeitung: 1.2.2008. <http://www.berlinonline.de/berliner-zeitung/archiv/.bin/dump.fcgi/2008/0201/meinung/0012/index.html>, Stand 10.10.2009.
- Kennedy, Margrit (1990): Geld ohne Zinsen und Inflation, München: Goldmann.
- Ketzmerick, Thomas; Terpe, Sylvia (2000): Die Blockierung der Generationenablösung im ostdeutschen Beschäftigungssystem, in: George, Rainer; Struck, Olaf (Hg.): Generationenaustausch im Unternehmen, München; Mering: Hampp, S. 177-190.
- Ketzmerick, Thomas (2001): Ostdeutsche Frauen mit instabilen Erwerbsverläufen am Beispiel Sachsen-Anhalt. Halle: Forschungsberichte aus dem zsh 01-1
- Keynes, John Maynard (1943): Das Langzeitproblem der Vollbeschäftigung, in: Reuter, Norbert: Wachstumseuphorie und Verteilungsrealität, Marburg 2007: Metropolis, S. 159-164.
- Keynes, John Maynard (1983): Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes, Berlin: Duncker & Humblot.
- Kil, Wolfgang (2004): Luxus der Leere: Vom schwierigen Rückzug aus der Wachstumswelt. Eine Streitschrift, Wuppertal.
- Kitterer, Wolfgang (1993): Rechtfertigung und Risiken einer Finanzierung der deutschen Einheit durch

- Staatsverschuldung“, in: K.-H. Hansmeyer (Hg.): *Finanzierungsprobleme der deutschen Einheit I und II*, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 229, S. 39-76.
- Kitterer, Wolfgang (2006): Haushaltsnotlagenindikatoren und ihre Bedeutung für Haushaltsnotlagenverfahren, in: Konrad, K.A./Jochimsen, B. (Hg.): *Finanzkrise im Bundesstaat*, Frankfurt a.M.: Peter Lang, S. 43-84.
- Kollmorgen, Raj (2005): *Ostdeutschland. Beobachtungen einer Übergangs- und Teilgesellschaft*. Wiesbaden: VS.
- Kondratieff, Nikolai (1923): Strittige Fragen der Weltwirtschaft und der Krise (Antwort an unsere Kritiker). In: Hedtke, Ulrich: *Stalin oder Kondratieff. Endspiel oder Innovation?*, Berlin: Dietz 1990, S. 135-196.
- Kondratieff, Nikolaj D. (1926): Die langen Wellen der Konjunktur, in: Lederer, Emil (Hrsg.): *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*. Band 56. Heft 3, S. 573-609.
- Konrad, Kai A.; Jochimsen, Beate (Hg.) (2006): *Finanzkrise im Bundesstaat*, Frankfurt a.M.: Peter Lang.
- Konrad, Kai A.; Zschäpitz, Holger (2010): *Schulden ohne Sühne? Warum der Absturz der Staatsfinanzen uns alle trifft*, München: C. H. Beck.
- Konsortium Bildungsberichterstattung (2006): *Bildung in Deutschland: Bildung in Deutschland. Ein indikatorengestützter Bericht mit einer Analyse zu Bildung und Migration*, Bonn: BMBF
- Krause, Günter (Hrsg.) (2007): *Keynes als Alternative(r)? Argumente für eine gerechtere Wirtschaft*, Berlin: Karl Dietz.
- Krause, Günter (Hg.) (2011) *Kapitalismus und Krisen heute – Herausforderung für Transformationen*, Berlin: trafo.
- Kromphardt, Jürgen (1977): *Wachstum und Konjunktur*, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Kromphardt, Jürgen (1987): *Arbeitslosigkeit und Inflation*, Göttingen.
- Krüger, Stephan (2007): *Konjunkturzyklus und Überakkumulation*, Hamburg: VSA.
- Krüger, Stephan (2010): *Allgemeine Theorie der Kapitalakkumulation. Konjunkturzyklus und langfristige Entwicklungstendenzen*, Hamburg: VSA.
- Krüger, Stephan (2012): *Politische Ökonomie des Geldes*, Hamburg: VSA.
- Krugman, Paul (2009): *Die neue Weltwirtschaftskrise*, Frankfurt/New York: Campus.
- Kuczynski, Jürgen (1960-1972): *Die Geschichte der Lage der Arbeiterklasse unter dem Kapitalismus*. Bd. 1-38. Berlin: Akademie-Verlag.
- Kuczynski, Jürgen (1965): *Die Geschichte der Lage der Arbeiter unter dem Kapitalismus*, Bd. 26, Berlin: Akademie-Verlag.
- Kuczynski, Jürgen (1975): *Vier Revolutionen der Produktivkräfte. Theorie und Vergleiche*, Berlin: Akademie-Verlag.
- Kühl, Stefan (2003): *Exit. Wie Risikokapital die Regeln der Wirtschaft verändert*, Frankfurt a. M./New York: Campus.
- Lambsdorff, Otto Graf (1982): *Konzept für eine Politik zur Überwindung der Wachstumsschwäche und zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit*. 9. September 1982. *Archiv des Liberalismus*. Friedrich Naumann Stiftung o.J.
- Land, Rainer (1984): *Der Zusammenhang von innerer Logik sozialökonomischer Determination der Produktivkraftentwicklung in der monopolistischen Bewegungsform des Kapitals*, Dissertation A und B, Humboldt-Universität zu Berlin (unveröff.).
- Land, Rainer (1988): *Die sozialökonomische Seite der Konzeption der entwickelten sozialistischen Gesellschaft und ihre Weiterentwicklung*, in: *Forschungsprojekt Philosophische Grundlagen einer Konzeption des modernen Sozialismus*, Humboldt-Universität zu Berlin, S. 57-74.
- Land, Rainer (1992): *Fordismus plus Planwirtschaft*, In: Brie, Michael; Böhlke, Ewald: *Rußland wieder im Dunkeln*, Berlin: Aufbau Taschenbuch.
- Land, Rainer (1994 und 1995): *Ökosteuer oder Ökokaipital? Versuch einer Antwort auf Fragen von André Gorz*. In: *Andere Zeiten. Forum für politische Ökologie und soziale Emanzipation*, Heft 4/1994 und Heft 3/1995.
- Land, Rainer (1996a): *Vom Fordismus zum Öko-Kapitalismus? Überlegungen zu Regulationsprinzipien eines neuen Entwicklungspfad*, in *Berliner Debatte Initial*, 7 (1996) 6, S. 18-23.

- Land, Rainer (1996b): Staatssozialismus und Stalinismus, in: Bisky, Lothar; Czerny, Jochen; Mayer, Herbert; Schumann, Michael: Die PDS – Herkunft und Selbstverständnis, Berlin.
- Land, Rainer (2003): Ostdeutschland – fragmentierte Entwicklung, in: Berliner Debatte Initial, 14 (2003) 6, S. 76-95.
- Land, Rainer (2009a): Transformationen des Kapitalismus, Roosevelt und Obama, in: Flierl, Thomas/Radtz, Frank M.: Theater der Zeit. Welten Wenden. Arbeitsbuch 18. Berlin: Theater der Zeit, S. 74-79.
- Land, Rainer (2009b): Schumpeter und der New Deal, in: Berliner Debatte Initial, 20 (2009) 4, S. 49-61.
- Land, Rainer (2010): Warum Planwirtschaft nicht innovativ sein kann. www.rainer-land-online.de
- Land, Rainer (2011): Zur Unterscheidung zwischen Wirtschaftswachstum und wirtschaftlicher Entwicklung, in: Michael Thomas (Hg.): Transformation moderner Gesellschaften und Überleben in alten Regionen. Debatten und Deutungen, Münster: LIT, S. 99-138.
- Land, Rainer; Willisch, Andreas (2002): Unternehmen und Gemeinden im ländlichen Raum. Von der Agrarsoziologie zur Soziologie der ländlichen Gesellschaft, in: Berliner Debatte Initial 13 (2002) 1, S. S. 97-109. Siehe auch: Berichte über Landwirtschaft. Sonderheft 215, Stuttgart.
- Land, Rainer; Willisch, Andreas (2005): Ostdeutschland – ein Umbruchsszenario. Warum der „Aufbau Ost“ als „Nachbau West“ nicht gelingen konnte, in: Bahrmann, Hannes; Links, Christoph (Hg.): Am Ziel vorbei. Die deutsche Einheit – Eine Zwischenbilanz, Berlin: Ch. Links, S. 11-33.
- Land, Rainer; Busch, Ulrich (Hrsg.) (2006): Die Lage in Ostdeutschland, in: Berliner Debatte Initial, 17 (2006) 5, S. 3-96.
- Land, Rainer; Willisch, Andreas (2006): Die Probleme mit der Integration. Das Konzept des „sekundären Integrationsmodus“, in: Heinz Bude/Willisch, Andreas: Das Problem der Exklusion, Hamburg: Hamburger Edition.
- Lehmann, Harald; Ludwig, Udo; Ragnitz, Joachim (2005): Transferleistungen und Bruttoinlandsprodukt in Ostdeutschland, Halle/Saale: IWH, S. 1-21..
- Lenin, W. I. (1917): Der Imperialismus als höchstes Stadium des Kapitalismus, in: Werke, Bd. 22, Berlin 1981, S. 189-309.
- Lessenich, Stephan; Möhring-Hesse, Matthias (2004): Ein neues Leitbild für den Sozialstaat, Otto-Brenner-Stiftung, Berlin.
- Links, Christoph; Volke, Christina (2009): Zukunft erfinden. Kreative Projekte in Ostdeutschland, Berlin: Ch. Links.
- Ludwig, Udo et al. (2009): Ostdeutsche Wirtschaft im Jahr 2009: Aufholen in der Weltfinanzkrise? Rechnerisch scheinbar, in Wirklichkeit nicht! In: Wirtschaft im Wandel, 8, Halle: IWH, S. 309-343.
- Ludwig, Udo et al. (2011): Ostdeutsche Wirtschaft im Jahr 2011: Trotz Wachstumsbeschleunigung keine Fortschritte im gesamtwirtschaftlichen Aufholprozess, in: Wirtschaft im Wandel, 7-8, Halle: IWH, S. 245-266.
- Lüthje, Boy (2001): Standort Silicon Valley, Frankfurt/New York: Campus.
- Lüthje, Boy (2004): Kehrt der Fordismus zurück? Globale Produktionsnetze und Industriearbeit in der „New Economy“, in: Berliner Debatte Initial, 15 (2004) 1, S. 62-73.
- Lüthje, Boy; Schumm, Wilhelm; Sproll, Martina (2002): Contract Manufacturing, Frankfurt/New York: Campus.
- Lutz, Burkart (1984): Der kurze Traum immerwährender Prosperität, Frankfurt/New York: Campus.
- Lutz, Burkart (2004): Einleitung. In: Lutz, Burkart; Grünert, Holle; Steiner, Christine (Hg.): Jugend – Ausbildung – Arbeit. Bildung und Beschäftigung in Ostdeutschland, Bd. 2, Berlin: Berliner Debatte Wissenschaftsverlag, S. 7 – 23.
- Lutz, Burkart, unter Mitwirkung von Holle Grünert, Thomas Ketzmerick und Ingo Wiekert (2010): Fachkräftemangel in Ostdeutschland. Konsequenzen für Beschäftigung und Interessenvertretung. Eine Studie der Otto Brenner Stiftung, Frankfurt/Main.
- Lutz, Burkart; Ketzmerick, Thomas; Wiener, Bettina (1999): Ausschlussrisiken und Grenzen herkömmlicher Arbeitsmarktpolitik – Lektionen aus der ostdeutschen Entwicklung seit 1990/91. In: Eberhard Wiedemann u.a. (Hg.): Die arbeitsmarkt- und beschäftigungspolitische Herausforderung in Ostdeutschland. (Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung; BeitrAB 223) Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, S. 267-287.

- Lutz, Burkart; Meil, Pamela; Wiener, Bettina (Hg.) (2000): Industrielle Fachkräfte für das 21. Jahrhundert. Aufgaben und Perspektiven für die Produktion von morgen. Frankfurt/ New York: Campus, S. 39-69.
- Lutz, Burkart; Wiener, Bettina (1999): Erste Ergebnisse zu Langfristtendenzen des Angebotes an qualifizierten Industriearbeitskräften, in: Industrielle Fachkräfte für das 21. Jahrhundert. Materialband I, Halle/Saale.
- Luxemburg, Rosa (1913): Die Akkumulation des Kapitals, in: Gesammelte Werke, Bd. 5, Berlin 1975: Dietz.
- Lyotards, Jean-François (1988): Die Moderne redigieren, in: Welsch, Wolfgang (Hrsg.): Wege aus der Moderne. Schlüsseltexte der Postmoderne-Diskussion, Weinheim: Wiley-VCH, S. 204-214.
- Maddison, Angus (1991): Dynamic Forces in Capitalist Development, Oxford: Oxford University Press.
- Maddison, Angus (Hrsg.) (1995): Monitoring the world economy 1820-1992, Paris: OECD, S.194 f.
- Maier, Charles S. (2000): Das Verschwinden der DDR und der Untergang des Kommunismus, Frankfurt am Main: Fischer.
- Mankiw, Gregory N. (1996): Makroökonomik, Wiesbaden: Gabler.
- Martin, Paul C./Lüftl, Walter (1984): Die Pleite, München: Langen-Müller/Herbig.
- Marx, Karl (1857/58): Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie, in: Marx/Engels: Werke, Band 42, Berlin 1983: Dietz.
- Marx, Karl (1859/60): Kritik der politischen Ökonomie, in: Marx/Engels: Werke, Band 13, Berlin 1972: Dietz.
- Marx, Karl (1890): Das Kapital. Erster Band, in: Marx/Engels: Werke, Band 23, Berlin 1969: Dietz.
- Marx, Karl (1894): Das Kapital. Dritter Band, in: Marx/Engels: Werke, Band 25, Berlin 1970: Dietz.
- Matthiesen, Ulf (2008): Das Wissen der Städte: Neue stadtrregionale Entwicklungsdynamiken im Kontext von Wissen, Milieus und Governance, Wiesbaden: VS.
- Meadows, Donella H. et al. (1972): Die Grenzen des Wachstums, Stuttgart: DVA.
- Meier, Johannes (2006): Stärkung der Transparenz und Verantwortlichkeiten zur Bewältigung der Schuldenkrise, in: Konrad, Kai A.; Jochimsen, Beate (Hg.) (2006): Finanzkrise im Bundesstaat, Frankfurt am Main: Peter Lang, S. 29-40.
- Mensch, Gerhard (1977): Das technologische Patt. Innovationen überwinden die Depression, Frankfurt/Main: Fischer.
- Merkel, Ina (1999): Utopie und Bedürfnis. Die Geschichte der Konsumkultur in der DDR, Köln/Weimar/Wien: Böhlau.
- Moewes, Günther (2004): Geld oder Leben. Umdenken und unsere Zukunft nachhaltig sichern, Wien/München: Signum.
- Mottek, Hans (1964): Wirtschaftsgeschichte Deutschlands. Ein Grundriss. Band II, Berlin: Akademie-Verlag.
- Müller, Christian; Busch, Ulrich (2005): The new German transfer problem, in: Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften, hrsg. von Dieter Duwendag, Karlheinz Sauernheimer und Eberhard Wille. Bd. 56. Heft 3, S. 285-304.
- Müller, Gerald (1998): Impulse der Wiedervereinigung auf die westdeutsche Wirtschaft. In: Wirtschaftsdienst, 78. Jg., VI, S. 357-363.
- Müller, Gerald (2000): Nutzen und Kosten für die westdeutsche Wirtschaft infolge der Wiedervereinigung. In: Dieter Brümmelhooff (Hrsg.): Nutzen und Kosten der Wiedervereinigung, Baden-Baden: Nomos, S. 48-59.
- Müller-Armack, Alfred (1947): Die Wirtschaftsordnung, sozial gesehen, in: Grundtexte zur Sozialen Marktwirtschaft, hrsg. von Wolfgang Stützel, Christian Watrin, Hans Willgerodt, Karl Hohmann, Stuttgart/New York: G. Fischer 1981, S. 19-34
- Netzwerk Ostdeutschlandforschung (2006): Zur Lage in Ostdeutschland. Bericht des Netzwerkes und Innovationsverbundes Ostdeutschlandforschung, in: Berliner Debatte INITIAL, 17 (2006) 5, S. 3-96.
- Nolte, Paul (2006): Riskante Moderne. Die Deutschen und der neue Kapitalismus, München: C. H. Beck.
- Oberhauser, Alois (1995): Die Last der Staatsverschuldung, in: Kredit und Kapital, 28. Jg., Heft 3, S. 346-367.
- Oswalt, Philipp; Overmeyer, Klaus (2001): Weniger ist mehr. Experimenteller Stadtbau in Ostdeutschland, Dessau: Bauhaus.
- Otten, Dieter (1986): Die Welt der Industrie. Entstehung und Entwicklung der modernen Industriegesellschaften, 2. Bde, Reinbek: Rowohlt.

- Paqué, Karl-Heinz (2009): Die Bilanz. Eine wirtschaftliche Analyse der Deutschen Einheit, München: Hanser.
- Pätzold, Jürgen (1991): Stabilisierungspolitik, Bern/Stuttgart: Paul Haupt (UTB).
- Peukert, Helge (2010): Die große Finanzmarktkrise, Marburg: Metropolis.
- Pirker, Theo; Lepsius, M. Rainer, Weinert, Rainer (1995): Der Plan als Befehl und Fiktion. Wirtschaftsführung in der DDR. Gespräche und Analysen, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Priewe, Jan; Hickel, Rudolf (1991): Der Preis der Einheit. Bilanz und Perspektiven der deutschen Vereinigung. Frankfurt am Main: Fischer.
- Ragnitz, Joachim (1997): Wechselbeziehungen zwischen Transfers und strukturellem Wandel: Eine Einführung. In: IWH-Sonderheft 1, Halle/Saale: IWH, S. 9-14.
- Ragnitz, Joachim (2000): Was kostet die Einheit? Zur Bewertung der Transferleistungen für Ostdeutschland. In: Brümmerhoff, Dieter (Hrsg.): Nutzen und Kosten der Wiedervereinigung, Baden-Baden: Nomos, S. 15-27.
- Ragnitz, Joachim (2003): Wie hoch sind die Transferleistungen für die neuen Länder? IWH-Pressemitteilung Nr. 21 vom 27. Oktober 2003, Halle (Saale): IWH.
- Ragnitz, Joachim (2004): Transferleistungen für die neuen Länder – eine Begriffsbestimmung. IWH-Pressemitteilung Nr. 27 vom 7. Juli 2004, Halle (Saale): IWH.
- Ragnitz, Joachim; Dreger, Christian; Komar, Walter; Müller, Gerald (2000): Simulationsrechnungen zu den Auswirkungen von Transferleistungen für die neuen Bundesländer. IWH-Sonderheft 2, Halle (Saale): IWH.
- Ragnitz, Joachim; Haschke, Ingrid; Müller, Gerald (1998): Transfers, Exportleistungen und Produktivität – Wirtschaftliche Strukturdaten für die neuen Länder. IWH-Sonderheft 2, Halle (Saale): IWH.
- Räth, Norbert/Braackmann, Albert (2006): Vergleichbare Zeitreihen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen. In: Wirtschaft und Statistik. Jg. 2006. Heft 10, S. 1003-1020.
- Reuter, Norbert (2000): Generationengerechtigkeit in der Wirtschaftspolitik, in: PROKLA, Heft 121, 30. Jg., Nr. 4, S. 547-566.
- Reuter, Norbert (2007): Wachstumseuphorie und Verteilungsrealität. Marburg: Metropolis.
- Riese, Hajo (1986): Entwicklungsstrategie und ökonomische Theorie – Anmerkungen zu einem vernachlässigten Thema, in: Ökonomie und Gesellschaft. Jahrbuch 4, Berlin/New York: Campus, S. 157-196.
- Roesler, Jörg (2006): Momente deutsch-deutscher Wirtschafts- und Sozialgeschichte 1945 bis 1990, Leipzig: Universitätsverlag.
- Roesler, Jörg (2007): Jedes Mal existenzgefährdend? In: Helga Schultze; Hans-Jürgen Wagener (Hg.): Die DDR im Rückblick. Politik, Wirtschaft, Gesellschaft, Kultur, Berlin: Ch. Links, S. 155-175.
- Ruben, Peter (1995): Die DDR-Wirtschaft und die theoretische Ökonomie, in: Berliner Debatte Initial 5(1995) 2, S. 100-105.
- Ruben, Peter (1998): Vom Platz der DDR in der deutschen Geschichte, in: Berliner Debatte INITIAL 9 (1998) 2/3, S. 22-38.
- Ruben, Peter (2008): Vom Kondratieff-Zyklus und seinem Erklärungspotential, in: Berliner Debatte Initial 19 (2008) 4, S. 50-65.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (1978): Wachstum und Währung. Jahresgutachten 1978/79, Stuttgart: Metzler-Poeschel.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (1979): Herausforderung von außen. Jahresgutachten 1979/80, Stuttgart: Metzler-Poeschel.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2002): Zwanzig Punkte für Beschäftigung und Wachstum. Jahresgutachten 2002/03, Stuttgart: Metzler-Poeschel.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2003): Staatsfinanzen konsolidieren – Steuersystem reformieren. Jahresgutachten 2003/04, Stuttgart: Metzler-Poeschel.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2004): Erfolge im Ausland – Herausforderungen im Inland. Jahresgutachten 2004/05, Stuttgart: Metzler-Poeschel.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung Metzler-Poeschel (2007): Staatsverschuldung wirksam begrenzen. Expertise im Auftrag des BMWI, Stuttgart: Metzler-Poeschel.

- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2010): Chancen für einen stabilen Aufschwung Jahresgutachten 2010/2011, Stuttgart: Metzler-Poeschel.
- Schäfers, Bernhard (1995): Gesellschaftlicher Wandel in Deutschland. Ein Studienbuch zur Sozialstruktur und Sozialgeschichte, Stuttgart: Lucius&Lucius.
- Scharpf, Fritz W. (1987): Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa. Frankfurt am Main: Campus.
- Scherrer, Christoph (1992): Im Bann des Fordismus, die Auto- und Stahlindustrie der USA im internationalen Konkurrenzkampf, Berlin: Edition Sigma.
- Scheufele, Rolf; Ludwig, Udo (2009): Der lange Weg der Konvergenz, in: Wirtschaft im Wandel, 10, S. 400-407, Halle/S.: IWH.
- Schnaas, Dieter (2010): Kleine Kulturgeschichte des Geldes, München: W. Fink.
- Schoeller, Olivia (2008): IWF: Krise kostet 1,4 Billionen Dollar. Sorge vor weiterem konjunkturellem Abschwung, in: Berliner Zeitung (08.10.2008). <http://www.berlinonline.de/berliner-zeitung/archiv/.bin/dump.fcgi/2008/1008/wirtschaft/0069/index.html>, Stand 10.10.2009
- Schultz, Helga/Wagener, Hans-Jürgen (Hg.) (2007): Die DDR im Rückblick. Politik, Wirtschaft, Gesellschaft, Kultur, Berlin: Ch. Links.
- Schumpeter, Joseph Alois (1912): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmervergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, Berlin 1964: Duncker & Humblot (unveränderter Nachdruck).
- Schumpeter, Joseph Alois (1925): Kreditkontrolle, in: Aufsätze zur ökonomischen Theorie, Tübingen 1952: J.C.B. Mohr, S. 118-157.
- Schumpeter, Joseph Alois (1927): Die goldene Bremse an der Kreditmaschine, in: Aufsätze zur ökonomischen Theorie, Tübingen 1952: J.C.B. Mohr, S. 158-184.
- Schumpeter, Joseph Alois (1952): Aufsätze zur ökonomischen Theorie, Tübingen: J.C.B. Mohr.
- Schumpeter, Joseph Alois (1961): Konjunkturzyklen. Eine theoretische, historische und statistische Analyse des kapitalistischen Prozesses. Bd. I und II, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht. (Englische Originalausgabe 1939).
- Schumpeter, Joseph Alois (1970): Das Wesen des Geldes. Aus dem Nachlass, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Schumpeter, Joseph Alois (1996): Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie. Teil V. Abriss der Geschichte der sozialistischen Parteien. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Arbeitsübersetzung des bislang in deutscher Sprache nicht erschienenen Teils der englischen Ausgabe von 1942 von Marc und Ulrich Hedtke. www.schumpeter.info.
- Schumpeter, Joseph Alois (2008): Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmervergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus. Erstveröffentlichung 1942. Tübingen: A. Francke Attempo.
- Schürer, Gerhard u.a. (1989): Analyse der ökonomischen Lage der DDR mit Schlußfolgerungen, Vorlage für das Politbüro des Zentralkomitees der SED, 30.10.1989. <http://www.chronik-der-mauer.de> (12.08.2010)
- Sen, Amartya K. (1999): Commodities and Capabilities (second impression), New Delhi/Oxford: Oxford University Press.
- Senf, Bernd (1996): Der Nebel und das Geld, Lütjenburg: Gauke.
- Simons, Harald (2009): Transfers und Wirtschaftswachstum. Theorie und Empirie am Beispiel Ostdeutschlands. Marburg: Metropolis.
- Sinn, Gerlinde; Sinn, Hans-Werner (1992): Kaltstart. Volkswirtschaftliche Aspekte der deutschen Vereinigung. 2. Aufl., Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Sinn, Hans-Werner (2004): Ist Deutschland noch zu retten? München: Econ.
- Sinn, Hans-Werner (2009): Kasino-Kapitalismus. Wie es zur Finanzkrise kam und was jetzt zu tun ist, München: Econ.
- SOEB 1: Soziologisches Forschungsinstitut (SOFI); Institut für Arbeitsmarkt- u. Berufsforschung (IAB); Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung München (ISF); Internationales Institut für empirische Sozialökonomie (INIFES) (Hrsg.) (2005): Berichterstattung zur sozioökonomischen Entwicklung in Deutschland - Arbeit und Lebensweisen. Erster Bericht, 625 S mit 116 Abb. u. 103 Tab., mit CD-Rom, Wiesbaden: VS Verlag.

- SOEB 2: Forschungsverbund Sozioökonomische Berichterstattung (Hrsg.) (2012): Berichterstattung zur sozioökonomischen Entwicklung in Deutschland. Teilhabe im Umbruch. Zweiter Bericht, Wiesbaden: VS-Verlag.
- Sombart, Werner (1916): Der moderne Kapitalismus, Erster bis dritter Band, München und Leipzig: dtv.
- Spiecker, Friederike/Grunert, Günther (2009): Weltwirtschaftskrise und kein Ende?, in: Politik unterrichten, Jg. 24. Heft 1, S. 36-49.
- Sraffa, Piero (1978): Warenproduktion mittels Waren, Frankfurt am Main: Edition Suhrkamp.
- Stapelfeldt, Gerhard (1998): Die Europäische Union – Integration und Desintegration. Hamburg: LIT.
- Staritz, Dieter (1996): Geschichte der DDR, Frankfurt am Main:
- Statistische Ämter des Bundes und der Länder. Arbeitskreis VGR der Länder (2010): Bruttoinlandsprodukt – in jeweiligen Preisen – 1991 bis 2010, Februar 2011.
- Statistisches Amt der DDR (1990): Statistisches Jahrbuch der DDR 1990, Berlin: Rudolf Haufe.
- Statistisches Bundesamt (1990): Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, CD-Rom-Ausgabe, Online-Ausgabe, Wiesbaden (Statistisches Bundesamt). CD.
- Statistisches Bundesamt (StatBA) (2005ff.): Statistisches Jahrbuch 2005 und folgende Jahre, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.
- Statistisches Bundesamt (StatBA) (Hrsg) (2008): Die Bundesländer. Strukturen und Entwicklungen, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.
- Statistisches Bundesamt (StatBA) (Hrsg.) (2006): Datenreport 2006, Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung.
- Statistisches Bundesamt/GESIS-ZUMA Mannheim/WZB Berlin (2008): Datenreport 2008, Bonn.
- Statistisches Bundesamt/Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (Hg.) (2011): Datenreport 2011, Bonn (2 Bd.).
- Steiner, André (2004): Von Plan zu Plan. Eine Wirtschaftsgeschichte der DDR, München: DVA.
- Steiner, André (2007): Von Plan zu Plan. Eine Wirtschaftsgeschichte der DDR, Berlin: Aufbau.
- Steiner, André (2006): Bundesrepublik und DDR in der Doppelkrise europäischer Industriegesellschaften. Zum sozialökonomischen Wandel in den 1970er Jahren, in: Zeithistorische Forschungen, Jg. 3. Heft 3, S. 342-362.
- Steiner, Christina; Wiener, Bettina (2006): Ausgegrenzt, abgewandert, weggeblieben. Unsichere Perspektiven für Jugendliche trotz zukünftiger Fachkräftelücken, in: Berliner Debatte Initial 17(2006) 5, S. 65-76.
- Streeck, Wolfgang (1999): Deutscher Kapitalismus: Gibt es ihn? Kann er überleben?, in: Ders. (Hrsg.) (1999): Korporatismus in Deutschland. Zwischen Nationalstaat und Europäischer Union, Frankfurt am Main: Campus, S. 13-40.
- Streeck, Wolfgang (2009): Re-Forming Capitalism: Institutional Change in the German Political Economy, Oxford/New York: Oxford University Press.
- Streeck, Wolfgang; Rehder, Britta (2005): Institutionen im Wandel: Hat die Tarifautonomie eine Zukunft? In: Busch, Hans Werner (u.a.) (Hrsg.): Tarifpolitik im Umbruch, Köln: Deutscher Institutsverlag, S. 49-82.
- Strobl, Thomas (2010): Ohne Schulden läuft nichts. Warum uns Sparsamkeit nicht reicher, sondern ärmer macht, München: dtv.
- Stroczan, Katharine (2002): Der schlafende DAX oder das Behagen in der Unkultur, Berlin: Wagenbach.
- Tatur, Melanie (1983): Taylorismus in der Sowjetunion. Die Rationalisierungspolitik der UdSSR in den siebziger Jahren. Frankfurt/Main, New York : Campus.
- Thie, Hans (2006): Potenziale einer nachhaltigen und selbst tragenden Entwicklung der Stadt Wittenberge und ihres Umlandes unter besonderer Berücksichtigung der energetischen und industriellen Nutzung nachwachsender Rohstoffe. Konzeptstudie, www.thuenen-institut.de
- Thieme, H. Jörg (1998): Notenbank und Währung in der DDR, in: Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (1998): Fünfzig Jahre Deutsche Mark. Notenbank und Währung in Deutschland seit 1948, München: C. H. Beck, S. 609-654.
- Tichy, Gunther J. (1976): Konjunkturschwankungen. Theorie, Messung, Prognose. Berlin u.a.: Springer.
- Toepel, Kathleen; Weise, Christian (2000): Die Integration Ostdeutschlands in die EU: Eine Erfolgsgeschichte? in: DIW, Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, 69. Jg., Heft 2, S. 178-193.
- Trischler, Helmuth (2007): „Made in Germany“: Die Bundesrepublik als Wissensgesellschaft und Inno-

- vationssystem. In: Hertfelder, Thomas; Rödder, Andreas (2007): Modell Deutschland, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, S. 44-60.
- Ullrich, Volker; Rudloff, Felix (2004): Die EU-Erweiterung. Der Fischer Weltatlas aktuell, Frankfurt am Main: Fischer.
- Vilmar, Fritz (2000): Zehn Jahre Vereinigungspolitik. Kritische Bilanz und humane Alternativen. Berlin: trafo.
- Vogl, Joseph (2010/11): Das Gespenst des Kapitals, Zürich: diaphanes.
- Volkert, Jürgen (2005a): Einführung: Armut, Reichtum und Capabilities – Zentrale Inhalte, Begriffe und die Beiträge dieses Bandes. In: Ders.: Armut und Reichtum an Verwirklichungschancen, Amartya Sens Capability-Konzept als Grundlage der Armuts- und Reichtumsberichterstattung, Wiesbaden: VS, S. 11-19.
- Volkert, Jürgen (Hrsg.) (2005b): Armut und Reichtum an Verwirklichungschancen, Amartya Sens Capability-Konzept als Grundlage der Armuts- und Reichtumsberichterstattung, Wiesbaden: VS.
- Vollmann, Rainer (2008): Konsolidierung um jeden Preis?, in: Utopie kreativ 211, Mai, S. 430-442.
- Voskamp, Ulrich; Wittke, Volker (1990): Aus Modernisierungsblockaden werden Abwärtsspiralen. Zur Reorganisation von Betrieben und Kombinat in der ehemaligen DDR, in: SOFI-Mitteilungen Nr. 18, S. 12-30.
- Voy, Klaus/Polster, Werner/Thomasberger, Claus (Hrsg.) (1991a): Marktwirtschaft und politische Regulierung. Marburg: Metropolis.
- Voy, Klaus/Polster, Werner/Thomasberger, Claus (Hrsg.) (1991b): Gesellschaftliche Transformationsprozesse und materielle Lebensweise. Marburg: Metropolis.
- Wagenknecht, Sahra (2011): Freiheit statt Kapitalismus, Frankfurt am Main: Eichborn.
- Weber, Max (1920): Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, in: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I, Tübingen, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), S. S. 17-206.
- Weizsäcker, Ernst U. von /Lovins, Amory B./Lovins, L. H. (1996): Faktor vier. Doppelter Wohlstand – halbiertes Naturverbrauch, München: Droemer Knaur.
- Wellhöner, Volker (1996): „Wirtschaftswunder“- Weltmarkt – westdeutscher Fordismus. Der Fall Volkswagen, Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Welsch, Wolfgang (Hrsg.) (1988): Wege aus der Moderne. Schlüsseltexte der Postmoderne-Diskussion, Weinheim: Wiley-VCH.
- Wenzel, Siegfried (2000): Was war die DDR wert? Und wo ist dieser Wert geblieben? Versuch einer Abschlussbilanz, Berlin: Das Neue Berlin.
- Wenzel, Siegfried (2003): Was kostet die Wiedervereinigung? Und wer muss sie bezahlen? Stand und Perspektiven, Berlin: Das Neue Berlin.
- Wiekert, Ingo (Hg, 2005): Zehn aus Achtzig – Burkart Lutz zum 80., Berlin: Berliner Debatte Verlag
- Wiesenthal, Helmut (1996): Die neuen Bundesländer als Sonderfall der Transformation in den Ländern Ostmitteleuropas. In: Aus Politik und Zeitgeschichte, B 40 v. 27.9.1996, S. 46-54.
- Windolf, Paul (2005): Was ist Finanzmarkt-Kapitalismus?, in: Ders. (Hrsg.): Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen, Wiesbaden: VS, S. 20-57.
- Windolf, Paul (Hrsg.) (2005): Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 45, Wiesbaden: VS.
- Wittemann, Klaus Peter (1996): Postfordismus und Konsumformen – Elemente einer Suchstrategie, in: Berliner Debatte Initial 7 (1996) 6, S. 10-17.
- Wittke, Volker (1996): Wie entstand industrielle Massenproduktion? Berlin: Edition Sigma.
- Woll, Artur (1987): Allgemeine Volkswirtschaftslehre, München: Vahlen.
- Wolters, Jürgen/Kuhbier, Peter/Buscher, Herbert S. (1990): Die konjunkturelle Entwicklung in der Bundesrepublik, Frankfurt/New York: Campus.
- Womack, James P./Jones, Daniel T./Roos, Daniel (1992): Die zweite Revolution in der Autoindustrie. Konsequenzen aus der weltweiten Studie aus dem Massachusetts Institute of Technology, Frankfurt/New York: Campus.
- Zacher, Hans F. (2001): Grundlagen der Sozialpolitik in der Bundesrepublik Deutschland. In: Geschichte

der Sozialpolitik in Deutschland seit 1945. Hrsg. vom Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung. Bundesarchiv. Bd. 1: Grundlagen der Sozialpolitik, Baden-Baden, S. 333-684.

Zinn, Karl Georg (1996): Zwanzig Jahre Wirtschaftskrise – Signal eines Epochenwandels?, in: Arbeit, Jg. 5, Heft 3, S. 298-317.

Zinn, Karl Georg (1997): Jenseits der Marktmythen, Hamburg: VSA.

Zinn, Karl-Georg (2007): Mit Keynes zu einer „anderen Wirtschaft“. Zur Langfristperspektive keynesianischer Ökonomie, in: Krause, Günter: Keynes als Alternative(r)? Argumente für eine gerechtere Wirtschaft, Berlin: Karl Dietz, S. 26-46.

Daten

Kapitel 1 und 2: Eigene Datenbanken mit aufbereiteten Daten

Alle Daten und zum Teil die Abbildungen und Tabellen mit den dazu gehörigen Daten können im Internet eingesehen werden:

http://www.rla-texte.de/?page_id=31
http://www.rla-texte.de/?page_id=158

Daten 4-1: VGR Deutschland 1950-2009, z.T. 2009 geschätzt, aufbereitet, ergänzt durch eigene Berechnungen. Dateiname: Daten 4-1 Primärdaten5 Stand Sept 2009.xls. Teilweise ergänzt 2012. Alle im Text mit * gekennzeichneten Abbildungen und Tabellen basieren auf diesen Daten.

Die Datenbank kombiniert folgende amtliche Daten:

- Statistisches Bundesamt, Lange Reihen für das frühere Bundesgebiet nach ESVG, 2. Auflage. Dateiname: Frueheres_Bundesgebiet_ESVG79_Mail.xls
- Ergänzt durch die laufenden Daten des statistischen Bundesamtes auf <http://www.destatis.de> und <https://www-genesis.destatis.de/genesis/online> und durch laufende Daten der deutschen Bundesbank <http://www.bundesbank.de/statistik/statistik.php>

Daten 4-2: Internationale Daten: Ameco Originaldaten aufbereitet 1960 bis 2008, 2009 und 2010 z. T. geschätzt, aufbereitet und ergänzt durch eigene Berechnungen.

- Ausgangsdaten aufbereitet: Dateiname: Daten 4-2aAMECO Datenbank.xls
- Ländervergleiche, Tabellen und Abbildungen. Dateiname: Daten 4-2b AMECO Ländervergleiche.xls
- Ländervergleich Lohnentwicklung, Dateiname: Daten 4-2c AMECO Ländervergleiche Lohn.xls

Hinweis: AMECO explanatory note, List of variables including methodological notes, Economic and Financial Affairs – Indicators – AMECO: AMECO is the annual macro-economic database of the European Commission's Directorate General for Economic and Financial Affairs (DG ECFIN). The database is regularly cited in DG ECFIN's publications and is indispensable for DG ECFIN's analyses and reports. To ensure that DG ECFIN's analyses are verifiable and transparent to the public, AMECO data is made available free of charge. http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/index_en.htm

Daten 4-3: Ressourcenökonomie, Umweltgesamtrechnung Deutschland, aufbereitet, eigene Berechnungen, Tabellen und Abbildungen. Diese Daten sind mit Umweltgesamtrechnung gekennzeichnet. Dateinamen:

- Daten 4-3a Umweltgesamtrechnung eigene Berechnungen.xls;
- Daten 4-3b Energiepreise dat75.xls
- Daten 4-3c Energie Rohstoffe ToT Preise gesamt.xls

Quellen: Statistisches Bundesamt, Umweltnutzung und Wirtschaft. Tabellen zu den Umweltökonomischen Gesamtrechnungen 2007. Berichtszeitraum 1990/1991 – 2006, Wiesbaden 2007. Dateiname: 5850008077006.zip. Sowie laufende Daten des Statistischen Bundesamtes.

Daten 4.4: Erwerbstätigkeit, Demographie. Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Fortschreibung der Daten aus SOEB 1 mit Daten der amtlichen Statistik. Dateinamen:

- Daten 4-4a SOEB 2008 Arbeitslosenquoten ergänzt.xls,
- Daten 4-4b SOEB 2008 Erwerbsquoten ergänzt.xls

Quellen: SOEB 1, amtliche Arbeitslosenstatistik, Bevölkerungsprognose

Daten 4-5: Historische Daten zur Einkommensentwicklung. Dateiname: Daten 4-5 Pro Kopf Einkommen D USA GB 1870-1970.xls. Quelle: Historische Datenbank 2009 nach Maddison 1995

Kapitel 3

IWH Halle/S., Arbeitskreis Konjunktur Ostdeutschland: Analysen für die neuen Länder
 BMWi: Wirtschaftsdaten Neue Länder.

Kapitel 4

SOEP Sozioökonomisches Panel, mehrere Wellen. www.diw.de/soep. Diese Daten können aus urheberrechtlichen Gründen nicht auf der o.g. Webseite dokumentiert werden.

Andere Quellen wurden gesondert vermerkt und sind im Literaturverzeichnis angegeben.

Verzeichnis der Primärquellen (Elektronische Datenquellen und Internetquellen)

Ameco-Daten: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/index_en.htm
 Bundesamt für Statistik: <https://www-ec.destatis.de>
 Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe (BGR) Hannover http://www.bgr.bund.de/DE/Home/homepage__node.html?_nnn=true
 Bundesbank: <http://www.bundesbank.de/statistik/statistik.php>
 DAI-Factbook, (2008), Deutsches Aktieninstitut, <http://www.dai.de/>
 Europäische Kommission (2009): Zum freien Kapitalverkehr: http://ec.europa.eu/internal_market/capital/index_de.htm, Stand 6.10.2009
 HWWI Rohstoffpreisindex: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Institut (HWWI), http://hwwa.hwwi.net/typo3_upload/groups/
 Lange Reihen für das frühere Bundesgebiet nach ESVG, 2. Auflage. 1950-1969. Dateiname: Frueheres_Bundesgebiet_ESVG79_Mail.xls
 OECD: <http://www.oecd.org/statsportal>
 Statistisches Taschenbuch 2009 (stb9_18): http://www.bmas.de/portal/19434/statistisches__taschenbuch__2007.html
 The Groningen Growth and Development Centre: <http://www.ggd.net/>
 Umweltgesamtrechnung Deutschland: <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Navigation/Statistiken/Umwelt/Umwelt.psml>
 Umweltnutzung und Wirtschaft. Tabellen zu den Umweltökonomischen Gesamtrechnungen. Berichtszeitraum 1990/1991-2006 v. 13.11.2007
 Universität Münster, Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte: Historische Datenbank. <http://www.wiwi.uni-muenster.de/wisoge/studieren/HistDatenbank.html>
 UNO: <http://unstats.un.org/unsd/default.htm>
 Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Inlandsproduktberechnungen Lange Reihen ab 1970, Ausgabe 2008 v. 05.03.2008, Dateiname: 2180150087005.xls
 Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Inlandsproduktberechnungen Lange Reihen ab 1970, Ausgabe 2011 v. 07.09.2012, Dateiname: InlandsproduktsberechnungLangeReihenXLS_2180150.xls

Verwendete elektronische Nachschlagewerke

Begriffe: <http://www.mikrooekonomie.de/buch.htm>
 Lexikon: <http://de.wikipedia.org>
 Wörterbuch: <http://www.dict.cc>

Autoren

Rainer Land, Dr. sc. oec, Philosoph und Wirtschaftswissenschaftler, Berlin
 Projektleitung, Satz
 Kapitel 1: 1.1, 1.2, 1.3, 1.5
 Kapitel 2: 2.2., 2.3., Exkurs zur Darstellung des Umbruchs
 Kapitel 3: Mitarbeit am gesamten Kapitel
 Kapitel 4: federführend; Mitwirkung: Friedrich Hauss, Dr. rer. pol.,
 Sozialwissenschaftler, Eichwalde.

Ulrich Busch, Dr. oec. habil, Finanzwissenschaftler, Berlin
 Kapitel 1: 1.4. und Mitarbeit am gesamten Kapitel
 Kapitel 2: 2.1.
 Kapitel 3, federführend
 Lektorat

Berliner Debatte Initial

3

23. Jg. 2012

Jenseits der Orthodoxie

Busch

Komparative
Krisenanalyse

Heise, Hertrich

Hyman P. Minskys
Beitrag

Helmedag

Die Beschäftigungstheorie
von Keynes

Müller

Sozialkapitalismus
und Transformation

Häger, Meretz

Erinnerung an
André Gorz

Berliner Debatte Initial ist ein 1990 gegründetes geistes- und sozialwissenschaftliches Journal. Seit 2009 erscheinen jedes Jahr vier Hefte mit thematischem Schwerpunkt und Artikeln zu aktuellen sozialwissenschaftlichen, wirtschaftswissenschaftlichen und philosophischen Themen.

Bestellungen: Einzelhefte im Buchhandel
Einzelhefte und Abonnement per Mail:
leidenschaften@berlinerdebatte.de
oder bei WeltTrends, c/o Universität Potsdam,
August-Bebel-Straße 89, D-14482 Potsdam,
Tel. +49/331/977 45 40, Fax +49/331/977 46 96
PDF-Dateien und weitere Informationen unter
www.berlinerdebatte.de

Preise: Einzelheft 15 €
Jahresabo 40 €, Institutionen 45 €,
Ausland zuzüglich Porto.
Studenten, Rentner und Arbeitslose 25 €.

Jenseits der Orthodoxie

Ansätze für einen Paradigmenwechsel in der Wirtschaftstheorie

– Zusammengestellt von Ulrich Busch –

Editorial	3	<i>Günter Krause</i> Elinor Ostroms Forschungen – ein Beitrag zu einem „anderen Kanon“ in der Wirtschaftstheorie	94
JENSEITS DER ORTHODOXIE			
<i>Jürgen Leibiger</i> Hamlet und der Untergang der „Titanic“. Über die Krisen und die Krise des Kapitalismus	4	<i>Georg Simmerl</i> „Europäische Schuldenkrise“ als Demokratiekrise. Zur diskursiven Interaktion zwischen Politik und Finanzmarkt	108
<i>Ulrich Busch</i> Komparative Krisenanalyse. Gottfried Haberler und die Lehren aus der Depression der 1930er Jahre	18	<i>Daniel Grummt, Peter Hausdorf</i> Alternative Aufstiegswege in der Marktgesellschaft	125
<i>Arne Heise, Jan Hertrich</i> „It happened again“ oder: Hyman P. Minskys Beitrag zu einer Neuausrichtung der Wirtschaftswissenschaft	33	<i>André Häger, Stefan Meretz</i> Fahnder nach „Auswegen aus dem Kapitalismus“ – eine Erinnerung an André Gorz	135
<i>Detlev Ehrig, Uwe Staroske</i> Das Auf und Ab der Finanz- und Gütermärkte oder: Ist Minsky der moderne Marx?	49	BESPRECHUNGEN UND REZENSIONEN	
<i>Fritz Helmedag</i> Die Beschäftigungstheorie von Keynes: Dichtung und Wahrheit	63	<i>Wladislaw Hedeler</i> Zur Ausgabe der Werke von E. A. Preobraženskij in Russland	148
<i>Horst Müller</i> Sozialkapitalismus und Systemtransformation	77	Andreas Arndt: Karl Marx. Versuch über den Zusammenhang seiner Theorie Rezensiert von <i>Christine Weckwerth</i>	151

PDF der Druckversion darf ausschließlich für wissenschaftliche Zwecke verwendet werden, Verkauf der PDF nicht gestattet.
Druckversion im Buchhandel, erschienen bei Books on Demand GmbH, Norderstedt

© Rainer Land, Ulrich Busch

www.berlinerdebatte.de
www.rla-texte.de

Das Arbeitsbuch enthält Texte, die im Zusammenhang mit der *Berichterstattung zur sozioökonomischen Entwicklung in Deutschland* entstanden sind (www.soeb.de). Dabei handelt es sich um Vorarbeiten, Exkurse, Entwürfe und Repliken, die nicht, nur teilweise oder stark gekürzt im veröffentlichten Bericht (*Teilhabe im Umbruch*: VS Verlag 2012) erschienen sind.

Im Zentrum stehen folgende Fragen:

1. Worauf beruht der exorbitante *wirtschaftliche Aufstieg* der 1950er bis 1970er Jahre, der u.E. kein spezifisch deutsches Wirtschaftswunder darstellt, sondern in den späten 1930er Jahren in den USA begann, nach Kriegsende auf Westeuropa und Japan übertragen wurde und nur als globales Geschehen zu verstehen ist?
2. Warum kam diese Dynamik in den späten 1970er und 1980er Jahren zum Erliegen und wie ist die *Umbruchskonstellation* zu verstehen, die seither die westlichen Industrienationen und die Weltwirtschaft bestimmen? Dabei wird aus einer makroökonomischen Perspektive analysiert: Warum funktioniert das fordistische Teilhabemodell nach einer 30jährigen Erfolgsgeschichte nicht mehr richtig? Welche Rolle spielen die negativen Skaleneffekte der zunehmenden Ressourcen- und Umweltprobleme? Wie kommt es zu einer schleichenden *Demontage* der regulativen Rückkopplungen von Produktivität und Teilhabe, insbesondere mit dem Finanzmarktkapitalismus?
3. Warum und wie entsteht der *sekundäre Integrationsmodus*, eine neuartige *umbruchs-spezifische* Sozialstruktur, die nicht mehr durch die funktionelle und arbeitsteilige Beziehungen sozialer Gruppen, sondern durch die Integration funktional entkoppelter, überflüssiger Bevölkerung erklärt werden muss.